This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.

+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.

+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.

+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

+ *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.

+ *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.

+ *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.

+ *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter `http://books.google.com` durchsuchen.

UC-NRLF
$B 19 248
HF
1755
.T3

LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY OF CALIFORNIA.
GIFT OF
Hall Univ.
Class

JUN 14 1905

UNTERSUCHUNGEN ÜBER DIE GESCHICHTE DER ZOLLTARIFE UND HANDELSVERTRÄGE DER VEREINIGTEN STAATEN VON NORDAMERIKA SEIT 1875.

INAUGURAL-DISSERTATION

ZUR ERLANGUNG

DER PHILOSOPHISCHEN DOCTORWÜRDE

DER

HOHEN PHILOSOPHISCHEN FAKULTÄT

DER

VEREINIGTEN FRIEDRICHS-UNIVERSITÄT

HALLE-WITTENBERG

VORGELEGT VON

George Thomas

AUS HYDE PARK (UTAH).

HALLE a. S.
HOFBUCHDRUCKEREI VON C. A. KAEMMERER & Co.
1904.

HF 1755
.T3

Dem Andenken meiner lieben Eltern.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Einleitung 9

Abschnitt I.

Gesetzesvorschläge von 1875 bis zum Jahre 1882 . . 13
Tarifkommission (1882) 19
Tarifgesetz (1883) 21
Wolle und Wollengewebe 24
Baumwollengewebe 25
Reduktionen 27
Die politischen Verhältnisse (1883—1887) 31
Mills' Bill 36
Mc. Kinley-Gesetz (1890) 39
Wolle und Wollengewebe 40
Baumwollengewebe 42
Seide 43
Metalle 45
Zucker 45
Getreide, Gemüse, Obst u. s. w. 46
Die politischen Verhältnisse (1890—1894) 47
Wilson-Gesetz (1894) 49
Wolle und Wollengewebe 49
Baumwollengewebe, Kohlen und Eisenerz, Seide . 50
Metalle 51
Glas 52
Zucker 52
Die politischen Verhältnisse (1894—1897) 54
Dingley-Gesetz (1897) 57
Wolle und Wollengewebe 58
Baumwollengewebe 61
Seide 62
Metalle 63

Seite

Zucker 64
Getreide, Gemüse, Obst u. s. w. . . . , 65

Abschnitt II.

Spezifische Zölle und Wertzölle mit Stellung der Parteien hierzu 69
Verwaltungsgesetz von 1890 74
Trusts und deren Aufschwung 78

Abschnitt III.

Wollindustrie 87
Woll-Textil-Industrie 96
Baumwollindustrie 102
Seidenindustrie 109
Flachsindustrie 113
Metallindustrie 115
Weissblechindustrie 122
Glasindustrie 125
Industrie von Porzellan und irdenen Waren 129
Produktion von Zuckerrüben und Rübenzucker . . . 130

Abschnitt IV.

Vertrag mit Hawai 134
Bestimmungen des Gesetzes von 1890 140
Verträge mit Süd-Amerika 142
Vertrag mit Deutschland 152
Bestimmungen des Gesetzes von 1897 153
Verträge mit Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich u. s. w. 154

Index.

Cong. Record = Congressional Record.
Q. J. E. = Quarterly Journal of Economics.
S. L. = Statutes at Large of the United States.
Pol. Sci. Quar. = Political Science Quarterly.
Ann. Am. Soc. of Pol. Soc. Sci = Annals of the American Society of Political and Social Science.
Ap. Cong. Record = Appendix of Congressional Record.

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

Vorwort.

Die folgenden 4 Abschnitte wollen eine kurze Geschichte der Tarifgesetzgebung und der Handelsverträge der Vereinigten Staaten Nordamerikas seit 1875 geben und ihre Wirkung auf die verschiedenen in Frage kommenden Industrien zeigen.

Diejenigen, die sich für die frühere Geschichte des Tarifs interessieren, verweise ich auf die ausgezeichnete kleine Arbeit von Dr. E. J. James: Studien über den amerikanischen Zolltarif. Jena 1877.

Abschnitt I handelt von der politischen und legislativen Geschichte der verschiedenen Tarifgesetze von 1875 bis 1900 und von den Veränderungen, die sie hervorriefen.

Abschnitt II handelt von den theoretischen Betrachtungen, die den Parteianträgen hinsichtlich spezifischer und Wertzölle zu Grunde liegen, dem System der Zollerhebung und dem Anwachsen der Trusts.

Abschnitt III giebt eine kurze Skizze von der Entwicklung einiger bei dem Tarif in Frage kommender Industrien, wieder: Woll-, Wollwaren-, Textilwaren-, Baumwoll-, Seidenstoff-, Flachs-, Metall-, Glas- und Zuckerrübenindustrie.

Abschnitt IV enthält eine Geschichte der nordamerikanischen Handelsverträge seit 1875. In späteren Jahren wurde diese Materie gewissermassen mit dem Tarif verknüpft und hätte vielleicht als ein Teil von Abschnitt I behandelt werden können. Der Vertrag mit Hawaj wurde jedoch unabhängig vom Tarif abgeschlossen. Daher erschien es besser, aus der Materie einen Teil für sich zu bilden.

Zur Bearbeitung meines Themas ergaben sich mir im allgemeinen die Dokumente der amerikanischen Regierung als die beste Informationsquelle. Ausserdem findet man eine Reihe ausgezeichneter Artikel über besondere Abschnitte der Tariffrage in den verschiedenen nationalökonomischen Journalen. In erster Linie steht das von Professor F. W. Taussig, welches mir sehr zu statten kam, wofür ich ihm zu grossem Danke verpflichtet bin. Ferner möchte ich nicht unterlassen, Herrn Geheimrat Professor Dr. Conrad herzlich für die Anregung zu danken, die ich aus seinen Vorlesungen über Nationalökonomie empfing, sowie für seine gütige Unterstützung in der Vorbereitung und Durchsicht dieser Arbeit.

Einleitung.

Vor dem Bürgerkriege hatten die Vereinigten Staaten einen Tarif, der, nicht auf den Grundsätzen des Freihandels aufgebaut, mässig zu nennen war, verglichen mit den Bestimmungen, die kurz nach Ausbruch des Krieges Gesetz werden sollten. Die Kriegsausgaben bedingten grosse Anforderungen und machten höhere Einfuhrzölle nötig. Die Steigerung der Zölle fing im Jahre 1861 an, und bis 1865 verging kaum ein Monat, ohne dass neue Zölle eingerichtet oder alte erhöht wurden. So ausserordentlich viele Finanzgesetze sind selten, wenn überhaupt je, in dem kurzen Zwischenraum von vier Jahren (1861—1865) in irgend einem Lande gegeben worden, wenn man dazu die Schaffung der Nationalschuld, die Ausgabe von Papiergeld, die Begründung eines Nationalbank-Systems, die Einführung von Innen- und hohen Aussenzöllen rechnet. Wir haben es hier mit den Einfuhrzöllen zu tun, die einem augenblicklichen Bedürfnis entsprachen und nur für eine bestimmte Zeit berechnet waren. Im Anfang hatte man nur an einen kurzen Krieg geglaubt, und die Steuern sollten nicht das Hauptmittel sein, um die Heere zu unterhalten. Im Jahre 1862 wurde man sich der Schwere des Kampfes bewusst und suchte nach neuen Steuerobjekten, um die Mittel für den Krieg zu beschaffen. Hohe und umfassende Innenzölle wurden auf alles Besteuerbare gelegt. Der Einrichtung des Innenzolls folgte die Zollakte von 1862. Die ausgesprochene Absicht des Gesetzes war, die bestehenden Innenzölle abzuschaffen. Eingebracht war

es von den extremen Schutzzöllnern Morril und Stevens, die die Zölle erhöhen wollten, um die einheimische Produktion zu stärken. Das Gesetz ging durch unter dem Druck der nationalen Not und des Hinweises, dass man die heimische Produktion vor Schädigung durch Innenzölle und durch die ausländische Konkurrenz schützen müsse. Als der Krieg fortdauerte, kam der Kongress immer mehr und mehr zu der Überzeugung, dass seine Politik der Anleihen und des Papiergeldes durchaus verkehrt sei, und man griff zu höheren Zöllen.

Eine Reihe von Gesetzen folgte, der Höhepunkt wurde aber im Jahre 1864 erreicht. Die Innenzölle wurden ganz enorm ausgedehnt und die Einfuhrzölle mehr als entsprechend erhöht.

Alles wurde besteuert, und zwar sehr hoch. Ein Engländer sagte: „Besteuert wird alles, was in den Mund geht, den Rücken bedeckt, oder unter den Fuss kommt; besteuert wird, was angenehm ist anzusehen, zu sehen, hören, riechen oder schmecken; besteuert wird das Rohmaterial und was der Menschengeist neu erschafft; besteuert wird, was auf der Erde, im Wasser und unter der Erde ist, die Sauce, die uns Appetit geben, die Medizin, die uns gesund machen soll, der Sargnagel wie der Myrtenkranz.“ D. A. Wells schätzte, dass die Regierung zwischen 8 und 15% von jedem fertigen Artikel an Innenzöllen erhob. Diese sollten beträchtlich unter den Einfuhrzöllen gehalten werden.

Die Zollgesetzgebung lag ganz in den Händen der Schutzzöllner, und sie setzten ihre Anträge beim Kongress durch, da man Mittel zur Fortsetzung des Krieges brauchte. Prof. F. W. Taussig[1]) sagt: „Jeder einheimische Produzent, der sich an den Kongress wandte, erhielt, was er hinsichtlich der Zölle wollte; Schutzzölle war nun einmal die Losung.“ Das Gesetz von 1864 brauchte nur 5 Tage, um durch beide

1) Tariff History of the United States by F. M. Taussig New York and London 1888 S. 186.

Häuser des Kongresses zu gehen, und es bildet die Grundlage der ganzen späteren Gesetzgebung. Der Finanz- Staatssekretär von 1866, Manning,[2]) sagte: „Sie (die Gesetze von 1861 und 1864) wurden durchgebracht ohne jede Debatte, Kritik oder Prüfung.“ Bei vielen Artikeln wurden die Zölle auf 50, 60 und 100 % erhöht.

Die Erhöhung einer Zahl von Artikeln war folgende:

Artikel	Zollgesetz 1861	Zollgesetz 1864
Bücher	15 %	25 %
Porzellan	30 %	45 %
Baumwollestoffe	30 %	35 %
Grobe Baumwollwaren	1 Cent pro Yard	5 Cents pro Yard
Zwirn	30 %	6 Cents pro Dutzend + 30 % = 60 %
Feine Baumwollwaren	4½ Cents pro Quadrat-Yard + 10 %	5½ Cents pro Quadrat-Yard + 20 %
Güterwaren, Hanfwaren u. s. w.	30 %	40 %
Fensterglas (gewöhnliches)	1—1½ Cents pro Quadrat-Fuss	¾—4 Cents pro Quadrat-Fuss
Handschuhe (Glacé oder Leder)	30 %	50 %
Stabeisen	¾ Cent pro Pfund	1—1½ Cents pro Pfund
Eisenschienen	$ 12 pro Tonne	$ 14 pro Tonne
Stahl	1½—2 Cents pro Pfund	2½—3½ Cents pro Pfund
Bleiblech	1 Cent pro Pfund	2 Cents pro Pfund
Papier	30 %	35 %
Seide	30 %	60 %
Doppelchromsaures Kali	3 Cents pro Pfund	3 Cents pro Pfund
Kupfer	2 Cents pro Pfund	2½ Cents pro Pfund
Flachs	$ 15 pro Tonne	$ 15 pro Tonne
Marmorplatten	30 %	50 Cents pro Quadrat-Fuss + 20 %

2) Finance Report 1886. S. LVII.

Artikel	Zollgesetz 1861	Zollgesetz 1864
Nickel	Frei	15%
Eisenbahnschienen (Stahlschienen)	30%	45%
Schirme	30%	35%
Wolle (Roh)	3 Cents pro Pfund	6 Cents pro Pfund
Tapeten (Brüsseler) . . .	40 Cents pro Quadrat-Yard	70 Cents pro Quadrat-Yard
Tuchstoffe	12 Cents pro Pfund + 25%	24 Cents pro Pfund + 40%
Kleiderstoffe	12 Cents pro Pfund + 25%	24 Cents pro Pfund + 40%
Flanell	30%	24 Cents pro Pfund + 35%

Der Durchschnitt, in Wertzöllen ausgedrückt, war folgender:

Jahr:	1860	1862	1864
Zollpflichtig	19.67%	19%	47.56%
Frei und Zollpflichtig	15.67%	26.08%	38.46%

Sobald der Krieg vorüber war, hielt man es für nötig, die Accisezölle so bald als möglich abzuschaffen. Im Jahre 1872 waren sie nahezu gänzlich verschwunden, ausgenommen die Steuern auf Bier, Likör, Tabak, Banken und auf einige unbedeutende Artikel wie Streichhölzer. Diese Zölle, die unzweifelhaft schwer auf den Industrien gelastet hatten, wurden aufgehoben, aber der Tarif, der in weitesten Umfange die hohen Accisezölle ausgleichen sollte, wurde nicht heruntergesetzt, wie Volk und Kongress erwartet hatten, sondern sogar durch das Gesetz von 1867 systematisch geordnet und erhöht.

Einen Einblick ermöglicht folgende Tabelle:

Artikel	Zollgesetz 1861	Zollgesetz 1864	Zollgesetz 1867
Doppelchromsaures Kali	3 Cents pro Pfund	3 Cents pro Pfund	4 Cents pr. Pfund (Jahr 1875)
Flachs	$ 15 pro Tonne	$ 15 pro Tonne	$ 20 — $ 40 pro Tonne
Marmor (Platten)	30%	50 Cents pro Quadrat-Fuss + 20%	$ 1.25 — $ 1.50 pro Quadrat-Fuss + 30%
Kupfer	2 Cents pro Pfund	2½ Cent pro Pfund	5 Cents pro Pfund
Nickel	Frei	15%	20 und 30 Cent pro Pfund
Stahlschienen . .	30%	45%	$ 28 pro Tonne
Schirme	30%	35%	50 und 60%
Wolle	3 Cents pro Pfund	6 Cents pro Pfund	10 Cents pro Pfund + 11%
Brüsseler Teppiche	40 Cents pro Yard	70 Cents pro Yard	44—70 Cents pro Yard + 35%
Tuchstoffe . . .	12 Cents pro Pfund + 25%	24 Cents pro Pfund + 40%	50 Cents pro Pfund + 35%
Kleiderstoffe . .	12 Cents pro Pfund + 25%	24 Cents pro Pfund + 40%	6 Cents pro Yard + 35% 8 Cents pro Yard + 40%
Flanell	30%	24 Cents pro Pfund + 35%	20—50 Cents pro Pfund + 35%

Abschnitt I.

Bald nach Beendigung des Krieges begannen die Einkünfte den Bedarf der Regierung zu übersteigen, und nach der Aufhebung der Innenzölle ging die Politik der republikanischen Partei, die von 1861 ab fast ununterbrochen die Finanzen der Vereinigten Staaten kontrolliert hat, dahin, Finanzeinfuhrzölle aufzuheben und sie nur zum Schutz der einheimischen Produktion bestehen zu lassen. Im Jahre 1872 waren die Zölle auf Thee, Kaffee und Gewürze abgeschafft

worden. Der Tarife wurde so allmählich ausschliesslich und ausgesprochen schutzzöllnerisch.

1876 waren zehn Jahre vergangen, ohne dass irgend etwas getan war, um die hohen Zölle des Bürgerkrieges zu erniedrigen. Die Republikaner waren am Ruder geblieben, hatten jedoch mit den Einfuhrzöllen nicht fertig werden können. Da dieses Jahr eine neue Präsidentenwahl brachte, ergriffen die Demokraten die Gelegenheit, den Tarif zur Grundlage der bevorstehenden Wahlkampagne zu machen. Das demokratische Programm[1]) von 1876 erklärte den Tarif für „ein Meisterwerk der Ungerechtigkeit, Ungleichheit und falscher Vorspiegelungen." „Er ergibt abnehmende, und nicht jährlich zunehmende Einkünfte. Er hat viele Industrien geschädigt, um einigen wenigen zu helfen. Er verhindert die Einfuhr, welche amerikanischen Produzenten Nutzen bringen könnte u. s. w. . . . . Wir fordern, dass alle Verzollung nur den Einkünften dienen soll." So erklärte sich die demokratische Partei für die Herabsetzung der Zölle. Sehr viele Republikaner waren für den status quoante, ein Teil für Reform. Bei der Wahl brachten die Republikaner den Präsidenten mit zweifelhafter Majorität durch.

Zu Beginn des Jahres 1876 legte Morrison dem Hause einen Vorschlag betreffend die Reform der Eingangszölle vor. Er wurde dem „Committee of Ways and Means" eingereicht und von diesem befürwortet dem Hause am 12. April 1876 zurückgegeben. Es war darin vorgeschlagen, die Einkünfte um 15000000 $ herabzusetzen. Salz und Kohlen waren auf die Freiliste gesetzt und die Sätze auf Eisen und Seide ermässigt. Ein Zoll von 3 Cents pro Pfund war auf Zinn gelegt, indem so die Mc. Kinley Bill um vierzehn Jahre vorweggenommen wurde. Die Reden für und wider diese Massregel zeigen deutlich, dass zu jener Zeit der amerikanischen Geschichte der Tarif keine Parteifrage war. Der Senat war zwar republikanisch, die Gefahr bestand aber doch, dass,

1) Cong. Record 1876, S. 1852.

wenn das „House of Representatives“ den Vorschlag annahm, der Senat ihn ebenso annehmen könnte, was um so mehr in Betracht käme, als die Geschäftslage sich von der schweren Krisis des Jahres 1873 gerade zu erholen begann. Das Hauptbedenken [1]) war, dass durch die bevorstehenden Änderungen Geschäftsstörungen eintreten könnten. Viele Republikaner schoben den Demokraten freihändlerische Tendenzen unter, die jedoch rundweg bestritten wurden. Das „Commitee of the Whole“ brachte ein Ergänzungsgesetz für den Antrag Morrison ein, doch kam es nicht zur Verhandlung. In seiner Botschaft [2]) vom 3. Dezember 1877 empfahl Präsident Hayes im Hinblick auf das Sinken der Staatseinkünfte einen Zoll von zehn Cents auf Thee und zwei Cents auf Kaffee. Der Präsident glaubte, diese Steuer würde den Ausfall decken und die Innenzölle, abgesehen von denen auf Wein, Bier, Spirituosen und Tabak, entbehrlich machen. Zu gleicher Zeit forderte er strengere Gesetze zur Unterdrückung des überhandnehmenden Schmuggels.

Zu dieser Zeit schien keine Partei gesonnen, die Verantwortung einer Änderung der Zollgesetze auf sich zu nehmen. Wo die Allgemeinheit eine Herabsetzung erwartet hatte, würde eine Erhöhung zweifellos jeder Partei, die sie etwa versucht hätte, für die unmittelbare Zukunft verderblich gewesen sein.

Viele von den radikaleren Reformern waren mit der bestehenden Lage nicht zufrieden; am 10. Dezember 1877 brachte Wood aus New-York einen Antrag [3]) ein, die Staatseinkünfte um 15 % zu erniedrigen. Anstatt auf etwa 1500 Artikel Zoll zu legen, sollte man lieber die Zahl auf 575 ermässigen und bei nicht erwähnten Artikeln einen Hafenzoll von 5% festsetzen. Zusammengesetzte Zölle sollten abgeschafft und nur entweder Gewichts- oder Wertzölle erhoben werden. Der Zoll auf Eisen wurde im Antrag auf 4% herabgesetzt, der

1) Cong. Record 1877, S. 137.
2) House Journal 1877—78 S. 18.
3) House Journal 1877, S. 72; Cong. Record Bd. 7, S. 2393.

Zoll auf Kupfer aufgehoben, Stahlschienen mit $^3/_4$ Cent pro Pfund belegt; für alle Wollsorten wurden 35 % festgesetzt, anstatt 10 Cents pro Pfund + 11 % ad valorem für erstklassige oder Merinowolle, die 32 Cents pro Pfund oder weniger kostete, und 12 Cents pro Pfund + 10 % ad valorem für dieselbe Wolle, die über 32 Cents pro Pfund kostete. Für zweitklassige oder lange Wolle „(for combing purposes") war der Zoll wie für erstklassige angesetzt; für Teppich- oder drittklassige Wolle (3 Cents pro Pfund für die, die unter 12 Cent, und 6 Cents für die, die über 12 Cents kostete.[1]) Der Zoll für Baumwollwaren sollte 30 % betragen und für Seide 45 % anstatt 50 % und 60 % ad valorem. Der Zoll auf Teppiche wurde auf 50 % festgesetzt.

Man begründete diese Herabsetzung des Seidenzolls damit, dass seine Höhe zum Schmuggel verführe. Der Antragsteller schlug vor, sich mit geringeren Staatseinkünften zu begnügen und die Auszahlung der Staatsschuld einzustellen. Dagegen geltend gemacht wurde: 1. dass es unklug sei, die Staatseinkünfte zu beschneiden zu einer Zeit, wo die Regierung sie gerade brauche; 2. dass die Umstände einer Reform in Gestalt verminderter Schutzzölle nicht günstig seien, am allerwenigsten jetzt, wo die Industrieen des Landes anfingen sich von der Krisis von 1873 zu erholen; 3. dass es kein finanzpolitischer Meisterzug sei, die Seidenzölle zu erniedrigen und die auf Zucker zu erhöhen. Schliesslich verhielt sich auch die öffentliche Meinung in dieser Zeit gegen eine Revision ablehnend. Man glaubte, ruhig ein Jahr oder deren zwei noch warten zu können. Der Gesetzesvorschlag wurde am 5. Juni 1878 mit einem Stimmenverhältnis[2]) von 134 zu 121 zu Grabe getragen, auf einen Antrag hin, die Einleitungsformel (enacting clause) zu streichen.

Während der kurzen Kongress-Session von 1878—79 wurden keine Vorschläge für Zollbestimmungen vorgebracht,

---

1) Cong. Record Bd. 7, S. 2398.
2) Cong. Record Bd. 7, S. 4154.

aber Präsident Arthur empfahl in seiner Botschaft 1879 einen Zoll auf Thee und Kaffe als Mittel, die Abtragung der Staatsschuld zu beschleunigen. Der Vorschlag blieb jedoch unbeachtet. Das Haus war zwar demokratisch zusammengesetzt, aber durch die Vereinigung der Schutzzoll-Republikaner und der Demokraten wurde die Majorität[1]) des Committee of Ways and Means schutzzöllnerisch, so dass Tarifgesetze für zwei Jahre unmöglich wurden. — Die öffentliche Meinung war jetzt einer Reduktion der Tarifzölle günstig, das Comittee verstand jedoch, allen derartigen Bestrebungen zu begegnen. Die Wirkung davon zeigt folgendes Beispiel. Am 22. März 1880 beantragte Townsend,[2]) die Zölle auf Druckpapier, Drucktypen, Salz und Chemikalien aufzuheben. Da man nun wusste, dass das Committee of Ways and Means den Antrag nicht weitergeben würde, wenn man es dort einbrachte, wohin es nach der Geschäftsordnung gehörte, so wurde ein Vorschlag gemacht, deren Bestimmungen zu suspendieren und den Antrag ohne weiteres anzunehmen. Die Majorität[3]) stimmte dafür, brachte aber nicht die zur Suspendierung erforderlichen zwei Drittel der Stimmen auf und so ging der Antrag an das Committee, wo er ad acta gelegt wurde. Ebenso erging es allen ähnlichen Versuchen. — Als man sah, dass die Reformpartei in dem neugebildeten Ausschuss in der Minderheit sei, wurde dem Senat ein Antrag vorgelegt, einem untersuchenden und vorbereitenden Ausschuss die Tariffrage zu überweisen und den Entwurf für einen Revisionsantrag auszuarbeiten. In den sich anschliessenden Debatten wurde von allen Seiten zugegeben, dass es unter den bestehenden Gesetzen viele Inkonsequenzen gäbe. Senator Dawes[4]) sagte: „Grosse Inkonsequenzen und Ungleichheiten bestehen in dem Tarif. Sehr viele übertriebene Zölle stehen in den

1) Cong. Record, Bd. 10, S. 1815.
2) Cong. Record, Bd. 10, S. 1770.
3) Cong. Record, Bd. 10. S. 2144.
4) Cong. Record, Bd. 10, S. 3965.

Statuten und Büchern. Viele besteuerte Artikel sollten auf die Freiliste gesetzt werden, und viele Tarifbestimmungen sind sinnwidrig und unwirksam geworden. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für eine Revision. Der vermehrte Wohlstand des Landes und sein Gewerbefleiss hat die Einnahmen der Regierung sowohl aus Innen- wie Aussenzöllen so gesteigert, dass eine solche Revision wünschenswert und möglich wird. Die jetzigen Gesetze im Statutenbuch sind nicht nur drückend, sondern auch unsystematisch und schwer verständlich. Jeder muss zugeben, dass sie kompliziert und unvollkommen sind. Sie wurden während des Krieges gegeben, sind dann amendiert und immer wieder verändert worden, heute hier, morgen dort, und jetzt ist eine ungeheure Menge von Artikeln durch spezifische Zölle geschützt, die dem Geschützten allein nützen. Die ganze Zollgesetzgebung ist jetzt so kompliziert, dass es selbst für die Zollbeamten schwierig ist, die Gesetze zu verstehen, auszulegen und zu handhaben. Sie ist nur eine ergiebige Quelle des Betruges, und wie jedes andere Gesetz, das eine übertriebene Strafe auf das legt, was als erlaubt empfunden wird, ruft es schwere Ausschreitungen hervor und erregt allgemeine Missstimmung." Dies ist die Meinung eines der ersten Vorkämpfer des Schutzzollsystems. Die bedeutendsten Vertreter der öffentlichen Meinung betrachteten eine Tarifrevision als wünschenswert und unvermeidlich. Der Antrag auf einen vorbereitenden Ausschuss ging beim Senat durch, wurde aber vom House of Representatives abgelehnt. Während der Amtszeit von Präsident Hayes wurde kein weiterer Revisionsversuch gemacht.

Die Demokraten stellten bei der Präsidenten- oder Nationalwahl von 1880 das Programm von 1876 wieder auf und forderten, „dass alle Aussenzölle ausschliesslich Finanzzölle sein sollten". Die Republikaner wollten den Tarif geändert haben, und zwar durch ihre Parteifreunde. In der darauffolgenden Wahl siegten die Republikaner mit knapper Majorität, Präsident wurde James G. A. Garfield. Er starb

durch Mörderhand noch vor dem Zusammentritt des Kongresses. Sein Nachfolger, Präsident Arthur, sagte in seiner Botschaft[1]) vom 6. Dezember 1881: „Die Tarifgesetze sind zwar reformbedürftig; um aber die sich gegenseitig widerstrebenden Interessen unserer Bürger gleichmässig zu wahren, sollten durchgreifende Änderungen vorsichtig gemacht werden." Er schlägt eine Tarifkommission vor, falls es unmöglich sein sollte, irgend welche Gesetze während der Session durchzubringen. Schatzsekretär John Sherman, eines der ersten Finanzgenies der Nation, sagt in seinem Bericht: „Eine Tarifrevision[2]) scheint unerlässlich, um einigen Erwerbszweigen Genüge zu tun. Die Lage hat sich in Bezug auf die meisten eingeführten Artikel seit den Bestimmungen des Tarifs von 1864, der die Basis für den jetzigen abgab, sehr verändert." Das Gefühl der Mehrheit des Volkes ging ganz unzweifelhaft dahin, dass die geschützten Interessen zu stark geschützt seien. Und doch machte sich gegen diese Meinung ein starker und umfassender Einfluss geltend. Die geschützten Fabrikanten wussten gar wohl, welcher Privilegien sie sich erfreuten, und sie dachten gar nicht daran, auch nur eins aufzugeben, wenn es nicht unumgänglich nötig wäre. Fest organisiert, wie sie waren, konnten sie ihren Einfluss auf die Gesetzgebung ausüben, und zwar so, dass überhaupt keine Änderungen des Zolltarifs vorgenommen wurden. Das Committee of Ways and Means war noch immer durchaus schutzzöllnerisch und bildete so ein starkes Bollwerk gegen Tarif-Reform oder -Reduktion. Aber die öffentliche Meinung neigte immer mehr zu einer Herabsetzung der Einfuhrzölle, und man fühlte, dass irgend etwas geschehen sollte. So beantragte denn Kasson am 9. Januar 1882 die Einsetzung[3]) einer Kommission, die den Tarif revidieren und die Resultate ihrer Untersuchungen dem Kongress in Gesetzesform unter-

1) Cong. Record, Bd. 13, S. 26.
2) Finance Report 1881, S. XV.
3) Cong. Record, Bd. 13, S. 280.

breiten sollte. Er sagte:[1]) „Ich kenne nur wenige Leute in den Vereinigten Staaten, die nicht irgend etwas an den jetzigen Zollgesetzen auszusetzen haben, ob man nun für Freihandel oder Prohibitivzölle, für Schutz- oder ausschliessliche Finanzzölle ist. Ich halte es für ausgemacht, dass Sie alle mit mir darin übereinstimmen, dass der jetzige Tarif durchgesehen und mehr oder weniger geändert werden muss. Viele Veränderungen haben sich in den verschiedenen Industrien vollzogen, neue Erfindungen sind gemacht worden. Viele Zölle müssen abgeschafft, andere revidiert, einige erniedrigt werden." Einer der Gründe, die man für die Einsetzung der Kommission anführte, war der, dass das Committee ob Ways and Means viel zu sehr eine politische Körperschaft sei, um mit einem ökonomischen Problem wie dem Tarif fertig zu werden, der doch die Kenntnis von Fachleuten voraussetzte. Das Publikum sah jedoch das stets wachsende Plus im Staatsschatz (1880: $ 65.883.000; 1881: $ 100.069.000; 1882: $ 145.543.000) und fühlte, dass der Kommissionsvorschlag nur die Erörterung der wichtigen Frage hintanhalten sollte — eine Ansicht, die sich ja auch später als berechtigt erwies. Der Antrag, den Präsidenten zur Einsetzung einer Kommission zu ermächtigen, wurde jedoch von dem schutzzöllnerischen Kongress angenommen. Die Kommission sollte sofort ernannt werden, um während des Sommers den Tarif durchzuberaten und dem Kongress bei der Eröffnung im Dezember 1882 geeignete Vorschläge zu unterbreiten.

Die von Präsident Arthur ernannten Kommissionsmitglieder[2]) zeigten, dass alle Zweifel der öffentlichen Meinung an dem aufrichtigen Verlangen nach einer unparteiischen, wissenschaftlichen Revision berechtigt waren. Alle Mitglieder, mit einer Ausnahme, waren ausgesprochene Schutzzollpolitiker. John L. Wayes, der Sekretär der Woll Manufaktures Association,

1) Cong. Record, Bd. 13, S. 2348.

2) Cong. Record, Bd. 14, S. 163, 1629; „Some Aspects of the Tariff" von Prof. F. M. Taussig, Q. J. E. Bd. 2, S. 230.

wurde Präsident. Tatsächlich waren meist Leute gewählt, die am Weiterbestehen des Schutzzollsystems persönlich interessiert waren. Man sagte,[1]) als Advokaten sässen sie selbst auf der Richterbank, und nach der Advokatenrede, die sie natürlich in ihrem Sinne hielten, setzten sie sich auf den Richterstuhl und entschieden demgemäss.

Während des Sommers 1882 zog die Kommission fleissig überall Erkundigungen ein und besuchte die verschiedenen Teile der Vereinigten Staaten. Die Resultate dieser Untersuchungen wurden zu Beginn der Session im Dezember 1882 dem Kongress vorgelegt. Das Komödienhafte des ganzen Kommissionsverfahrens trat bald zu Tage. Dasselbe Committee of Ways and Means, das sich hinsichtlich der Tariffrage 1881—82 uninformiert gestellt hatte, nahm, sobald der Kommissionsbericht im Dezember 1882 vorgelegt wurde, die ganze Tariffrage für sich in Anspruch. Die Kommissionsmitglieder wurden vor das Committee zitiert, und einige von ihnen verwarfen den Bericht, den sie doch eben erst selbst unterzeichnet hatten. Das Committee of Ways and Means bemächtigte sich nun der Sache und bereitete einen neuen Antrag vor.

Präsident Arthur wollte die Frage nicht ruhen lassen und empfahl in seiner Botschaft[2]) vom 4. Dezember 1882 die Tarifrevision, weil „Licht und Schatten zu ungleich verteilt seien". Er befürwortete die Vereinfachung und Herabsetzung der Zölle auf Eisen und Baumwollwaren, Herabsetzung bei Zucker, Seide, Melasse, Wolle und Wollwaren und eine Erweiterung der Freiliste.

Am 16. Januar 1883 brachte der Vorsitzende des Committee of Ways and Means, Kelley, im House of Representatives, einen vom Committee vorbereiteten Antrag[3]) betreffs der Staatseinkünfte ein. Es wären wohl, sagte Kelley, von seinem

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 1629.
2) House Journal 1882|83, S. 2.
3) Cong. Record, Bd. 14, S. 1253.

persönlichen Standpunkt aus, Teile darin, die ihn nicht ganz befriedigten, aber im grossen und ganzen sei der Antrag gut und er befürworte ihn. Man schlug eine Verminderung der Zahl der zusammengesetzten Zölle und eine Vermehrung der spezifischen Zölle vor. Man wollte die Erhebung der Steuern vereinfachen und auf der Basis von 1882 die Zölle um 5% herabsetzen. Als Durchschnitt war eine Reduktion um 20% von dem Untersuchungscommittee angegeben. Viele hielten diese Reduktion für zu gering, aber das Committee of Ways and Means lehnte ein Eingehen hierauf zu Gunsten des eigenen Vorschlages ab, der jedoch vom Hause nicht angenommen wurde.

Gegenüber dem stetig wachsenden Verlangen nach einer Tarifänderung fühlte man, dass etwas im Interesse der Republikanischen Partei getan werden musste. Das House of Representatives hatte in der Session 1881—82 einen Antrag angenommen, der die Innen- oder Accisezölle auf Streichhölzer, Parfümerien, Bank-Checks, Bank-Depositen und Bankkapitalien aufhob. Er wurde dem Senat-Finanz-Committee eingereicht und wurde bis in die Session 1882—1883 [1]) verschleppt. Nach dem missglückten Versuch des Hauses, geeignete Bestimmungen zu geben, wurde dieser Antrag so amendiert, dass er tatsächlich alle Kommissionsvorschläge enthielt und hinsichtlich der Herabsetzung noch weiter ging. Nach langer Debatte vom Senat angenommen, kam er vor das Repräsentantenhaus, wo er in seiner ganzen Ausdehnung abgelehnt wurde. Eine beträchtliche Mehrheit war dafür, aber man brauchte $^2/_3$ Majorität, um den Gesetzesvorschlag annehmen zu können, ohne ihn dem Commitee of Ways and Means einzureichen, wo er wahrscheinlich sein Ende gefunden hätte. Das Haus willigte jedoch in die Einsetzung eines Vermittlungsauschusses ein, das mit einem entsprechenden Ausschusse des Senats den Antrag durchberaten sollte. Hier wurden die Haupt-

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 1048.
2) Cong. Record, Bd. 14, S. 3259.

punkte erledigt. Die ursprüngliche Aufgabe eines Vermittlungsausschusses ist die Schlichtung von Differenzen zwischen beiden Häusern. Der Senat wünschte erhebliche Reduktionen, das Repräsentantenhaus war durchaus für Schutzzölle und wollte so geringe Reduktionen wie nur möglich vorgenommen wissen. Der Antrag, wie er schliesslich angenommen wurde, war vom Vermittlungsausschusse ausgearbeitet und wurde nach vierstündiger Debatte ohne die geringste Änderung vom Hause angenommen. Die schutzzöllnerische Richtung, seit 1878 immer mehr um sich greifend, hatte 1883 festen Fuss gefasst. Im Jahre 1876 waren die hohen Zölle als zeitweilig betrachtet worden, 1883 aber fing man an, sie als gut an sich zu betrachten. Senator Sherman, der 1881 als Schatzsekretär für Herabsetzung gewesen war, sagte während der Diskussion des Antrags: „Steuern[1]) werden nicht erhoben, um den Staatssäckel zu füllen, sondern aus den höchsten politischen Motiven, um die Wohlfahrt, Bequemlichkeit, Gesundheit, Erziehung, Intelligenz und Namhaftigkeit des Volkes zu heben.“ Dieser Umschwung in den Ansichten des Senators Sherman ist bezeichnend für die Änderung, die die öffentliche Meinung in sieben Jahren durchgemacht hatte.

Betrachten wir zunächst einmal, wie der Vermittlungsauschuss arbeitete, der während der letzten 30 Jahre nahezu alle Zollgesetze gemacht oder geformt hatte. Er ist der wirkliche Gesetzgeber. Morrison sagte in der zweiten Session des Kongresses von 1883—84: „Die Aufgabe des Vermittlungsausschusses ist die, Gegensätze zwischen zwei Häusern auszugleichen. Dieses Haus hatte entschieden, dass mittleres Barreneisen $ 20 pro Tonne, der Senat, dass es $ 20.16 Zoll zahlen sollte. Die vermittelnden Herren glichen die Differenz aus, indem sie einfach den Zoll für Barreneisen, über Haus und Senat hinweg, auf $ 22.40 die Tonne festsetzten. Die Tarifkommission wollte für Eisen 50 Cents, der Senat auch 50 Cents pro Tonne, die Herren vom Vermittlungsausschuss

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 1478.

wandelten die Übereinstimmung von Haus, Senat und Tarifkommission in eine Differenz um und setzten für die Tonne 75 Cent fest. Einen ähnlichen Dienst erwiesen sie der Korporation aller Korporationen, der Eisen- und Stahl-Association, indem sie Stahlschienen, die das Haus mit $ 15 und der Senat mit $ 15.68 pro Tonne belegt hatten, mit $ 17 Zoll belegten. Ähnlich wurden viele Artikel höher besteuert, sodass das Gesetz noch mehr schutzzöllnerisch wurde als das ursprünglich vom Senate angenommene. Zuerst war der Antrag im Senat mit 42 gegen 19 Stimmen angenommen worden; vom Vermittlungsausschuss amendiert und so zur Parteisache geworden, wurde er mit 32 zu 31 Stimmen[1]) angenommen. Aus der ursprünglich beabsichtigten Reduktion der Zolleinkünfte um $ 75000000 wurden schliesslich $ 30000000 bis $ 32000000 bei der Annahme des Antrages. Jedem Leser der damaligen Kongress-Debatte muss der starke Einfluss der Privatinteressen auf die Kongressmitglieder auffallen. Das Bild weicht sehr von dem ab, das 7 Jahre vorher sich bot. Die Schutzzöllner waren zunächst gegen das Gesetz, sahen jedoch einen Umschwung voraus, und, da sie fürchteten zum Widerstande zu schwach zu sein, zogen sie kleine Zugeständnisse vor, um wenigstens das System zu retten. Wenden wir uns nun zu dem Gesetz[2]) von 1883 selbst, so finden wir, dass es etwa 4182 Artikel behandelte, und davon wurden etwa 3000 besteuert. Unter denen, die höher besteuert wurden, stehen Wollwaren in erster Reihe, und zwar wurden mittelteure und teure Ware besonders hoch verzollt. Der Zoll auf billigere Wollwaren wurde herabgesetzt; doch war dies nur eine nominelle Reduktion, da gewöhnliche Sorten in Amerika so billig waren wie in Europa. Vor 1867[3]) bezahlte man auf reinwollene Kleiderstoffe, die ge-

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 1480.
2) Finance Repord, 1885, S. XXXIV.
3) S. L. Bd. 14, Abschnitt CXCVII. § 1, Abschnitt CXCVI, § 2.

wöhnlich eingeführt wurden, 35%; das Gesetz von 1867 diktierte 40% Wertzoll + 8 Cents spezifisch pro Quadrat-Yard, das von 1883 40% ad valorem und 9 Cents spezifisch. Die Tarifkommission hatte 12 Cents pro Yard vorgeschlagen. Sie sagte: Der Paragraph betr. alle Merino-Wollwaren ist neu und soll die Fabrikation der bei uns noch nicht hervorgebrachten Produkte einführen. Der Zoll auf Wollkleider und Kaschmir, dessen bessere Sorten viel eingeführt wurden, ward erhöht. Um jeden Verdacht zu entkräften, teilte man sie in zwei Klassen: Klasse I enthielt die, welche weniger als 80 Cents pro Pfund kosteten, und Klasse II die, welche 80 Cents oder mehr kosteten. Klasse I blieb auf dem alten Satz von 35%. Klasse II wurde von 35 auf 40% erhöht. Natürlich wurde zum Ersatz ein spezifischer Zoll hinzugefügt, und zwar 35 Cents pro Pfund. Das bedeutete eine Reduktion von 15 Cents pro Pfund, also mehr als bei der Wolle. Man glaubte eben, dass $3^1/_2$ Pfund Wolle für ein Yard Tuch ausreichten, während das Gesetz von 1867 hierfür 4 Pfund als nötig erachtete. Das Resultat dieser Wollbestimmungen war, dass die einfachen Sorten zu hoch besteuert waren, um einen Import zuzulassen, und die auf die besseren Sorten waren noch erhöht.

Ebenso war es mit Baumwollwaren. Die Reduktion bei den billigeren Sorten war belanglos, da sie immer noch zu teuer waren, um den Import der gewöhnlichen Sorten[1]) zu ermöglichen. Im Jahre 1883 wurden sie mit Maschinen hergestellt und wegen des Rohmaterials in den Vereinigten Staaten fast eben so billig wie in England. Die Herstellungskosten waren gering. Der Zoll[2]) für Calico wurde von 5 auf $2^1/_2$ Cents pro Yard herabgesetzt, die besseren Sorten wurden verteuert. Durch das Gesetz von 1864 kamen Baumwollstrümpfe, Stickereien, Futter, Spitzen u s. w. auf 35%,

1) „Tariff History of the United States" von F. N. Taussig. New York u. London 1888, S. 237.

2) S. L. Bd. 22, Abschnitt CXXI, Para. I.

durch das von 1883[1]) auf 40% ad valorem. Diese Erhöhung fand statt, obwohl, als 1864 der Zolltarif festgesetzt wurde, eine Konsumabgabe von 10% auf alle in Amerika produzierte Baumwolle gelegt wurde, die jedoch nach Schluss des Krieges fiel. Zahllose Baumwollartikel wurden von 35 auf 40% erhöht. Professor Taussig sagt, dass man annehmen kann, dass die letzte allgemeine Bestimmung $^2/_3$ aller importierten Baumwollwaren betraf. Im ersten Jahr nach Annahme des Gesetzes betrug der Import $ 18 000 000.

Auf Eisenerz wurde 1861 ein Zoll von 10% gezahlt, 1870 ein solcher von 20% ad valorem, nach dem Gesetz von 1883 75 Cents pro Tonne, d. h. über 35% ad valorem. Diese Steigerung wurde motiviert durch die grosse Einfuhr von Eisenerz aus Spanien und seinen Colonien in den Jahren unmittelbar vor 1883. Sie betrug:

1879:	284 000 Tonnen.	1881:	782 000 Tonnen.
1880:	493 000 „	1882:	577 000 „

Senator Sherman[2]) sagte während der Diskussion, er betrachte die Stahl- und Eisenindustrie als die wichtigste des Landes. Er drang auf einen höheren Zoll auf Zinn, da der bestehende niedrige keine Industrie grossziehen könne.[3]) Die Tarifkommission hatte ebenso vorgeschlagen, den Zoll[4]) auf Zinnblech von 1,1 Cent pro Pfund auf 2,1 Cents pro Pfund zu erhöhen. Die Zölle auf Stahl-Barren, dünnes Eisenblech schwankten nach dem Gesetz[5]) von 1864 von $2^1/_4$ bis $3^1/_4$ Cents pro Pfund, sie wurden im Gesetz von 1883 auf 2 bis $3^1/_4$ Cents pro Pfund herabgesetzt. Dies ist aber nur eine scheinbare Reduktion. 1864 hiess es, dass auf sonst nicht spezifizierten Stahl 30% ad valorem Zoll gezahlt werden sollte.

---

1) S. L. Bd. 13, Abschnitt CLXXI, Para. 6.

2) Cong. Record, Bd. 14, S. 88.

3) Cong. Record, Bd. 14, S. 79.

4) Cong. Record, Bd. 14, S. 1053.

5) S. L. Bd. 13, Abschnitt CLXXI, Para. 3.

Diese Bestimmung betraf Artikel wie Zahnräder, Stangen, Kolbenstangen, Achsen etc. Durch das Gesetz von 1883 mussten diese 2 bis $3^1/_4$ Cents pro Pfund zahlen, so dass in Wirklichkeit eine Erhöhung eintrat. Ein gutes Beispiel bieten die Feilen,[1]) die vor 1883 6—10 Cents pro Pfund + 30% ad valorem gezahlt hatten. Jetzt wurden sie je nach der Länge von 35 Cents bis $ 2,50 pro Dutzend verzollt. Man wollte die Fabrikanten der kleinen, hauptsächlich aus England und der Schweiz importierten Uhrmacherfeilen schützen.

Vor 1883 war Quecksilber frei gewesen, aber jetzt wurde ein Zoll von 10% ad valorem erhoben, und zwar auf Veranlassung der kalifornischen Minenbesitzer, die die reichsten Minen der Welt hatten.

Der Zoll auf Roheisen wurde von $ 7 auf $ 6,72 pro Tonne herabgesetzt, Stabeisen von 1 Cent pro Pfund auf $^8/_{10}$ Cent pro Pfund, was immer noch[2]) zu hoch war, um die Einfuhr zu gestatten. Stahlschienen von $ 28,00 pro Tonne auf $ 17,00. Auch dies blieb ein Prohibitivzoll. Im Jahre 1879 wäre es eine Wohltat gewesen, aber 1883 waren die Preise so gesunken, dass davon keine Rede sein konnte. Dieser Zoll war zu gunsten der Besitzer der Michigansee-Minen, die Minen von fast reinem Kupfer besassen. Er gab ihnen ein Monopol für den amerikanischen Kupfermarkt,[3]) das sie auch zu ihrem Vorteil ausnutzten. Amerikanisches Kupfer wurde in England viel billiger verkauft als in Amerika. Schliesslich sanken die Preise durch die rapide Entwickelung der Minen und die Entdeckung von Kupfer in Montana und Arizona dermassen, dass das Monopol durchbrochen wurde.[4]) Der Kupferzoll hätte abgeschafft werden sollen. Der Zoll

1) S. L. Bd. 22, Abs. CXXI, Para. C.

2) Tariff Commission Report, 1882, S. 2458 und 2459.

3) Tariff History of the U. S. von F. W. Taussig, New York und London 1888, Anhang.

4) Cong. Record, Bd. 14, S. 163.

auf Nickel wurde von 30 und 20 Cents pro Pfund auf 15 pro Pfund herabgesetzt. Diese Reduktion war jedoch unbedeutend, da der grösste Teil der Nickeleinfuhr unter einem Zoll von 20 Cents pro Pfund ins Land kam, was die Reduktion weit kleiner machte, als sie erscheint. Der Zoll auf Kohlen[1]) hatte vor 1883 40 Cents pro Tonne betragen, aber jetzt wurde er auf 75 Cents pro Tonne oder ca. 24% ad valorem festgesetzt. Während des Jahres 1882 betrugen die Importen von Kohlen 850 000 Tonnen; diese kamen aus Britisch-Columbia und Neuschottland, zum kleineren Teil aus Australien. Hiervon gingen 600 000 Tonnen nach Kalifornien, das keine Kohlenfelder hat und den Feldern von Britisch-Kolumbien naheliegt. Der Zoll wurde festgesetzt auf ein Gesuch der Minenbesitzer von Pensylvanien.

Der sogenannte „drag-net Paragraph", der alle sonst nicht genannten Artikel betrifft, wie Messing, Eisen, Blei, Hartzinn, Zinn, Maschinen, Werkzeuge u. s. w., erhöhte den Zoll von 35 auf 45% ad valorem. Der Wert von importierten Maschinen und Werkzeugen, die unter diesen Paragraphen fallen, betrug im Jahre 1883 $ 3 158 109. Die Reduktionen auf alle Metalle waren nur nominell und hatten keinerlei Einfluss auf den Preis.

Der Zoll für Marmor war festgesetzt auf 65 Cents pro Kubikfuss für den unbearbeiteten, $ 1,10 pro Kubikfuss für den geschnittenen, polierten oder Platten-Marmor.

Die wichtigsten Posten im Tarif waren Wollwaren und Eisen. Wir haben schon gesehen, wie sie behandelt waren. Wenden wir uns nun zur Wolle, so werden wir eine geringe Reduktion bemerken, die aber wieder durch den Unterschied in der Klassifikation aufgehoben wird. Die Zollauflagen betrugen

1867—1883.	1883—1890.
Klasse I. Für Wolle, die 32 Cents pro Pfund und darunter kostet, 10 Cents pro Pfund + 10% ad valorem.	Klasse I. Für Wolle, die 30 Cents oder weniger kostet, 10 Cents pro Pfund.

1867—1883.	1883—1890.
Klasse II. Für Wolle, die über 32 Cents pro Pfund kostet, 3 und 6 Cents pro Pfund.	Klasse II. Für Wolle, die 30 Cents pro Pfund kostet, 12 Cents pro Pfund.
Klasse III. Auf Teppichwolle 3 und 6 Cents pro Pfund.	Klasse III. Teppichwolle $2\frac{1}{2}$ und 5 Cents pro Pfund.

Die Änderung in der Klassifikation von 32 Cents zu 30 Cents trug erheblich dazu bei, die Reduktion bei den Zöllen aufzuheben. Für gewöhnliche Wollsorten blieb der Zoll in Wirklichkeit prohibitiv. Bei den feineren Sorten der Ohio- und Michigan-Schafe machte sich selbst die geringe Reduktion bemerkbar, im übrigen wurde die Schafzucht wenig beeinflusst. Der Zoll auf Teppichwolle diente fast ausschliesslich Finanzzwecken, denn zu dieser Zeit wurde wenig davon in Amerika produziert. Das Klima und die Bedingungen sind der Produktion besserer Sorten günstig, und sorgfältige Zucht hatte jene fast ganz verdrängt. Während des Bürgerkrieges hatte sich die Schafzucht in den Ost- und Mittel-Staaten so ausgedehnt, dass nach Beendigung des Krieges Baumwolle an die Stelle der Wolle trat; die Nachfrage nach Wolle liess nach, und die Wollenindustrie musste harte Zeiten durchmachen. Ausserdem musste sie mit dem Westen konkurrieren, der sich rapid entwickelte. Die Stimmen von einer Million Farmern standen auf dem Spiel, und man musste vorsichtig sein, selbst wenn ein Zoll auf Wolle auf den Manufakturindustrien lasten sollte. Er war der einzige, wirkliche Schutz für die Farmer, von denen das ganze Schutzzollsystem abhing.

Die wirklichen Reduktionen waren folgende: Seide wurde von 60[1]) auf 50% ad valorem reduziert. Vom Verwaltungsstandpunkt aus war dies gut, da der hohe Seidenzoll immer mehr zum Betrug verleitet hatte als bei anderen

1) S. L. Bd. 22, Ab. CXX, Para. L.

Artikeln. Feine Leinenwaren kamen auf 35 anstatt 40% ad valorem, Gerste auf 10 Cents pro Bushel statt 60 Cents. Bei anderen Landprodukten waren die Reduktionen nur nominell, da Amerika Farmprodukte selbst exportierte. Der Markt von Neuengland wurde Amerika reserviert, anstatt sich von Canada mit Eiern, Heu u. s. w. versorgen zu lassen.

Die Wirkung des Gesetzes zeigt die folgende Tabelle:

(I. Erhöhungen)

Der Zoll betrug auf	1882 %	1887 %		1882 %	1887 %
Zucker, Melasse	52,05	78,15	Biere	44	48
Baumwollwaren	39,08	40,17	Weine	49	54
Glas u. Glaswaren	56	59	Spirituosen	142	154
Salz	45	49			
Tabak	73	83			

(II. Reduktionen)

Rohwolle	37	36	Reis	98	64
Seide	60	50	Obst	27	24
Wollene Fabrikate	68	67			

In Wirklichkeit hatte das Gesetz von 1883 keinen allgemeinen Charakter oder Prinzipien. Reform bedeutete für das Volk Reduktion der Zölle, und hier war man auf halbem Wege stehen geblieben. Durch neue Klassifikation[2]) wurden die Reduktionen hinfällig gemacht. Die Kommission war brauftragt worden, den Tarif „gewissenhaft" zu prüfen, und ihre Vorschläge sollten einer Reduktion von 20% oder mehr gleichkommen. Diejenigen auf Metalle, Wolle und Baumwolle entsprachen nicht den Erwartungen des Volkes und wurden nur angenommen, weil sie in einem allgemeinen Gesetz waren, sonst wären sie wohl vom Kongress zurückgewiesen worden.

1) S. L. Bd. 22, Ab. CXXI, Para. J.
2) Finance Report 1886, S. LVII.

Hinter der neuen Klassifikation versteckt, wurden sie nur durch den Parteieinfluss durchgebracht. John L. Hayes, der Präsident der Zollkommission, sagte: „Reduktionen[1]) an sich waren für uns nicht wünschenswert; es war eine Konzession an die öffentliche Meinung, die Spitze wie die Zweige neigten sich, um den Stamm zu retten. Mit einem Wort, wir wollten Schutzzölle mit Hilfe von Reduktionen. Wir machten Konzessionen nur, um die Hauptpunkte des Wollen- und Baumwollen-Tarifs zu retten. Wir wollten den Tarif von unseren Freunden aufgestellt sehen." Die Änderungen waren von Protektionisten gemacht. Die Konzessionen, die man machen musste, wurden möglichst eingeschränkt und versteckt, so gut es ging.

Man kann sagen, dass das Tarifsystem in toto und die hohen Zölle durchaus beibehalten wurden.

Das Gesetz von 1883 war kaum angenommen, als man schon versuchte es wieder aufzuheben. Öffentliche Klubs wurden eingerichtet, um hierüber zu beraten. Die mit geringer Majorität erfolgte Wahl von Präsident Garfield 1880 schlug die Reformpartei. Eine Reduktion der Zölle schien trotz des Republikanischen Erfolges wünschenswert, erfolgte jedoch nicht. Gleichzeitig mit dem Gesetz von 1883 jedoch wurde eine „Society[2]) for Political Education" organisiert, in dessen Vorstand hervorragende Männer der Nation waren, unter ihnen: Horace White, Gen. S. Coe, Prof. Sumner A. S. Biddle (Phil.), C. F. Adams (Boston), A. Mitchell (New Orleans) und F. Mc. Veagh. Ihr Programm erklärte, dass der Handel im weitesten Umfange frei und unbehindert durch Steuern — abgesehen von denen zur Deckung der Regierungsausgaben — sein solle, dass Arbeit ein Recht auf den höchsten Lohn habe, uneingeschränkt durch staatliche oder private Tyrannei. Weder Staatsgeld noch Land

1) Bulletin of Wool Manufacturing, Bd. XIII, S. 94.

2) Journal of the Statistical Society, Bd. XLIV, Ab. 1—14, S. 371.

des Volkes sollten privaten Interessen dienen. Diese Gesellschaft wollte durch Propaganda das Volk über die Wichtigkeit der Reduktionen in der Zollfrage aufklären.

In den Herbstwahlen 1882, vor Annahme des Gesetzes von 1883, erhielten die Demokraten die Majorität im House of Representatives. In der ersten Sitzung, im Dezember 1883, wurde ein demokratischer Sprecher gewählt, und Morrison wurde Vorsitzender des Committee of Ways and Means, dessen Majorität für Reformen war. Die Einnahmen überstiegen noch immer den Bedarf der Regierung, und am 11. März 1884 legte Morrison[1]) dem Hause einen Antrag vor auf Reduktion des Zolles aller Einfuhrartikel um 20%, vorausgesetzt, dass der Zoll nicht unter den von 1861 sinken würde. Für den Antrag sprach, dass das Gesetz von 1883 von Protektionisten einheitlich geordnet war, und da die Einkünfte überaus hoch waren, war nichts gegen eine proportionale Reduktion auf alle in Frage kommenden Artikel einzuwenden. Die Republikaner hatten ferner zu dieser Methode schon 1872 ihre Zuflucht genommen, also konnten sie den Demokraten nichts vorwerfen, wenn sie dasselbe im Jahre 1884 taten. Vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus hatte das Verfahren nichts Empfehlenswertes, die Demokraten hatten nur gefürchtet, nicht genug Stimmen zu bekommen, und wollten nun einige von den Republikanern auf ihre Seite ziehen. Die Republikaner machten jedoch energisch dagegen Front, und auf den Antrag, die Einleitungsklausel zu streichen, wurde das Gesetz[2]) am 6. Mai 1884 mit 159 gegen 155 Stimmen abgelehnt. 41 Demokraten stimmten dagegen. Während der nächsten zwei Jahre wurde eine Unmenge von Zollgesetzen eingebracht, aber keines kam zur Verhandlung.

Die Republikanischen Programme von 1880 und 1884 waren für hohe Schutzzölle mit geringen, den bestehenden Bedingungen entsprechenden Veränderungen; die demo-

1) Cong. Record, Bd. 15, S. 2972.

2) Cong. Record, Bd. 15, S. 2908.

kratischen dagegen von 1880 und 1884 waren für „Zölle nur zu Finanzzwecken“ und verlangten, „dass alle Unionssteuern ausschliesslich öffentlichen Interessen dienen und den Bedarf einer zweckmässigen Verwaltung nicht überschreiten sollten.“ Auf Grund dieses Programms wählten die Demokraten Cleveland zum Präsidenten und den grösseren Teil des House of Representatives. Der Senat jedoch, der mehr konservativ zusammengesetzt war, blieb republikanisch und schutzzöllnerisch. Tatsächlich wurden die Begriffe Republikaner und Schutzzöllner, Demokratie und Tarif-Reform oder- Reduktion identisch, so weit die Tariffrage in Betracht kam, auf Grund deren die Demokraten einen grossen Wahlfeldzug ausgefochten hatten. Andere Fragen, wie die Befähigung des republikanischen Kandidaten wurden ja auch in Betracht gezogen, aber die Tariffrage blieb doch die Hauptsache. Die Republikaner hatten die Herausforderung angenommen, und ihr Kandidat Blaine hatte den Tarif zum ersten Mal in einer nationalen Wahl als gut an sich verteidigt. Die Demokraten aber siegten. Der Präsident empfahl in seiner ersten Botschaft[1]) vom 8. Dezember 1885 eine mässige Reduktion der Zölle auf notwendige Lebensmittel; gleichzeitig aber sollte man angelegtes Kapital schützen. Seine Vorschläge waren sehr mässig.

Am 12. April 1886 brachte Morrison,[2]) der Vorsitzende des Committee of Ways and Means, im Namen des Committees einen Antrag[3]) betreffs der Steuereinnahmen ein. Er beantragte geringe Änderungen des Tarifs; Bauholz, Salz, Wolle, Hanf, Flachs wurden auf die Freiliste gesetzt, Wollwaren mit 35% verzollt; spezifische Zölle wurden abgeschafft. Ein Antrag auf Diskussion des Gesetzes[4]) am 26. Mai 1886 wurde mit 157 gegen 140 Stimmen abgelehnt. 35 Demokraten stimmten mit den Republikanern dagegen.

---

1) House Journal, 1883—84, S. 30.
2) House Journal, 1883—84, S. 1936.
3) Cong. Record, Bd. 17, S. 4864.
4) Cong. Record, Bd. 26, S. 710.

Die Einnahmen fuhren fort, den Bedarf zu übersteigen, und so beantragte Präsident Cleveland in seiner Botschaft vom Dezember 1886, die Zölle auf einen Punkt zu reduzieren, wo sie die Bedürfnisse des Volkes nicht übersteigen würden. Er sagte, der Tarif verlange von den Bürgern mehr, als die Regierungsausgaben und die Auszahlung der Staatsschuld am Fälligkeitstermine erforderten. „Die Steuern[1]) sind heute, in Friedenszeiten, nur wenig niedriger, für einige unentbehrliche Artikel sogar höher als in den Zeiten des Krieges, wo die Regierung für die Sicherheit und Integrität der Union Millionen brauchte.“ Präsident Cleveland war für mässige Schutzzölle. Staatssekretär Manning[2]) forderte in seinem Jahresbericht Zollerniedrigung besonders auf Rohmaterial, z. B. auf Wolle, Eisenerz, Kohle und Bauholz.

Anfang Dezember[3]) 1886 beantragte Morrison wieder die Finanzgesetze zur Diskussion zu stellen; sein Antrag wurde jedoch mit 154 gegen 149 Stimmen abgelehnt. 26 schutzzöllnerische Demokraten stimmten mit den Republikanern. Man sieht, dass erstere mit jeder Abstimmung weniger wurden. Während der kurzen Session 1886—87 wurden viele Tarifanträge eingebracht, aber keiner kam zur Beratung. Gleichzeitig verhandelten das Committee of Ways and Means des Hauses und der Finanzausschuss des Senates über Tarifänderungen; jedoch ohne Erfolg. In beiden Häusern wurden ganze Wochen mit den Reden für und wider das herrschende System zugebracht.

Am 6. Dezember 1887 sandte Präsident Cleveland seine epochemachende Botschaft[4]) dem Kongress zu. Sie war kurz und treffend und handelte allein vom Tarif. Er wies darauf hin, dass die Einkünfte den Bedarf um viele Millionen Dollars überstiegen, den „sinking fund“ miteingerechnet. Im

---

1) House Journal 1886—87, S. 19.
2) Finance Report 1886, S. LVII.
3) Cong. Record, Bd. 18, S. 269.
4) House Journal 1887—88, S. 21.

Jahre 1885 betrug der Überschuss[1]) $ 17 859 735 84, 1886: $ 49 405 545 20, 1887: $ 55 567 849 54. Der gesammte Staatsschatz betrug zu dieser Zeit $ 113 000 000. Keinerlei Regierungsobligationen waren fällig, und die Fonds mussten sich ansammeln. J. Cleveland behauptete, dass die Arbeiter, besonders die Farmer, besteuert würden, um diese Prämie den geschützten Industrien zu zahlen, die nur 2 623 089 Arbeiter beschäftigten, während die nichtgeschützten 17 392 099 beschäftigten. Er sagte: „Unser augenblicklicher Tarif, die verbrecherische, ungerechte und unlogische Quelle unnötiger Steuern, sollte sofort revidiert und amendiert werden. Die Gesetze machten in ihrer ersten und offenbaren Wirkung die Preise höher für die Konsumenten aller eingeführten zollpflichtigen Artikel, und zwar um den Betrag dieser Zölle. Die Preise für sehr viele in Amerika fabrizierte Artikel werden durch den Tarif erhöht, so dass Millionen von Leuten den einheimischen Fabrikanten Steuern zahlen. Diese Veränderungen sollten sorgfältig in Erwägung gezogen werden, wie auch die Erhaltung unserer Industrieen. Mag man es Schutz oder sonstwie benennen, aber Befreiung von den Missständen und Gefahren des jetzigen Tarifs sollte mit den Interessen unserer Manufakturen Hand in Hand gehen.“ Freihandel kam nicht in betracht. Rohmaterial, eingeschlossen Kohlen, Eisenerz, Wolle, Häute, Bauholz u. s. w., wurden für die Freiliste vorgeschlagen, und die Zölle für Fabrikate sollten reduziert werden.

Sekretär Charles S. Fairchild trat energisch für die Vorschläge[2]) des Präsidenten ein. Er wies darauf hin, dass unbedingt etwas zur Vereinfachung des Tarifs geschehen müsse, weil seine Kompliziertheit die Handhabung nahezu unmöglich machte. Vereinfachung in Form von weniger Zöllen und der Ersetzung der Wertzölle durch spezifische würde das System bedeutend verbessern.

---

1) Finance Report 1887, S. XXXV.
2) Finance Report 1887, S. XXXV.

Jahre hindurch war die demokratische Partei in der Schutzzollpolitik gespalten gewesen. Die grosse Mehrheit war für Reduktion, eine kleine und stets abnehmende Minorität für den bestehenden Tarif. Präsident Clevelands Botschaft[1]) gab der Partei eine bestimmte Richtung. Der kraftvolle Ton der Botschaft und der persönliche Einfluss des Präsidenten machten seine Politik zu der der demokratischen Partei. Er konzentrierte auch das öffentliche Interesse auf die Tariffrage.

Als Ausdruck von Präsident Clevelands Ansichten brachte Mills im Namen des Committee of Ways and Means einen Tarifvorschlag[2]) ein, der im House of Representatives angenommen und unter dem Namen „Mills Bill“[3]) bekannt wurde. Er zielte mehr nach der praktischen, als der ideellen Seite und brachte die in der jährlichen Botschaft angedeutete Politik in eine feste Form. Wolle, Zinnblech, Jüte, Hanf, Flachs, Manila-Hanf, grobe Leinwand, Salz, Bauholz, Leim, Gelatine, Glycerin, Töpferton, Seife, Papierteig u. s. w. wurden auf die Freiliste gesetzt. Die Zölle auf Wolle-, Baumwolle-Waren, Stahlschienen, Baustahl und andere Stahl- und Eisenarten, sowie Porzellan wurden bedeutend herabgesetzt.

Der Antrag, wie er im House of Representatives angenommen wurde, schlug eine Durchschnittsreduktion von 5,1% oder von 47,1% auf 42% vor, wie folgt.

---

1) Some Aspects of the Tariff von Professor F. W. Taussig. Q. J. E. Bd. IV, 16.

2) Cong. Record, Bd. 19, S. 2615.

3) Journal of the Statistical Society, Bd. XLIX, S. 288, 273.

4) Cong. Record, Bd 19, S. 6658—6660.

	1883 %	Mills' Entwurf %
Wolle und wollene Fabrikate .	58,81	38,69
Baumwolle-Fabrikate	39,99	39,07
Metallwaren . , ...	40,77	38,47
Gusseisen	56,60	50,60
Eisenbahnschienen (Stahl) . .	84,33	54,57
Glas und irdenes Geschirr . .	59,55	52,17
Apothekerwaren und Chemikalien	32,87	28,17
Zucker	78,15	62,3

Die Gesamtreduktion betrug $ 24 555 000.

Mills bemerkte zu seinem Antrag, eine Generation sei dahingegangen, seit die Kriegszölle erhoben worden seien, und doch beständen sie noch, vielfach seien sie sogar erhöht. In der Zeit, in der sie erhoben wurden, seien auch Konsumabgaben hinzugekommen, die zum Teil die gewährten Vorteile aufhöben und die heimischen Industrien ihr Teil an der Kriegslast mit tragen liessen. Nacheinander wären die Konsumsteuern abgeschafft worden ohne eine entsprechende Reduktion in den Tarifzöllen, die nur darauf abzielten, den Schutz zu erhöhen. Der Vorschlag wollte diesen Missständen abhelfen.

Die Republikaner waren mit der Begründung dagegen, dass das Gesetz die Schafzucht Amerikas ruinieren, das Land mit ausländischen Eisen-Produkten überschwemmen und im allgemeinen die Industrie lahm legen würde.[3]) Es wurde aber am 21. Juli 1888 im House of Representatives mit 162 gegen 149 Stimmen angenommen.

---

1) Statistical Journal, Bd. XLIX, S. 273.
2) Cong. Record, Bd. 19, S. 3307.
3) Cong. Record, Bd. S. 6660.

Im Senat, wo die Republikaner in der Mehrzahl waren, wurde der Antrag sofort dem Finanzausschuss des Senats übergeben, der ihn bis zum 3. Oktober 1888 in Erwägung behielt, wo ein stark protektionistischer Antrag dem Senat unterbreitet wurde. Dieser wurde bis zum 19. Oktober 1888, wo sich der Kongress vertagte, beraten. In der nächsten Session wurde er amendiert und am 22. Januar 1889 mit 32 gegen 30 Stimmen angenommen.

Das Jahr 1888 war wieder das Jahr der Präsidentenwahl. Die beiden Änträge, der des Hauses und der des Senats, stellten die Anschauungen der Republikaner einerseits und der Demokraten andrerseits dar. Das republikanische Programm vom Juni 1868 erklärte, dass bei Einfuhrzöllen der Ertrag nicht der einzige Zweck sei, sondern dass man die Zölle so einrichten solle, dass amerikanisches Kapital ermutigt und amerikanische Arbeitskräfte beschäftigt würden. Das demokratische Programm fasste die Hauptpunkte von Präsident Clevelands Botschaft zusammen in der Forderung nach zollfreiem Rohmaterial und niedrigeren Zöllen auf Fabrikate, im besonderen auf Wollwaren. So wurden Wolle und Wollwaren zum Kern der Tariffrage, und die sind es bis auf den heutigen Tag geblieben. Die Republikaner waren für hohe Zöile auf beides wie für alles, was im Lande produziert werden konnte. In der Wahl war der Tarif der Hauptpunkt, aber wie es oft bei Volkswahlen der Fall ist, wurde er durch die Geltendmachung persönlicher Eigenschaften in den Hintergrund gedrängt. Präsident Cleland hatte die Erwartungen der unabhängigen Wähler und der „Civil Service Reformers“ nicht erfüllt, und sie wollten ihn nicht unterstützen. Dazu kamen Schlagworte wie: „Heimischer Markt für heimische Produkte“ und „Schutz der amerikanischen Arbeit“ u. s. w., die das wahre Programm verdunkelten. Der Wahlfeldzug war jedoch heftig, und als man die Stimmen zählte, stellte sich heraus, dass die Republikaner

1) Protection und Protectionists von Gen. F. A. Walker. Q. J. E. Bd. IV, 3.

eine unbedeutende Majorität im Wahlkollegium hatten und demgemäss General Harrison zum Präsidenten wählten. Dies brachte jedoch noch keine Entscheidung,[1]) da Präsident Cleveland, während die Republikaner im Wahlkollegium die Mehrheit hatten, die Volksmajorität von 100 000 Stimmen bekommen hatte. Nach Artikel I, Absatz IV der amerikanischen Verfassung war es den neuerwählten Mitgliedern des House of Repräsentatives unmöglich, ihre Sitze einzunehmen vor Ablauf eines Jahres nach der Wahl, und zwar im Dezember, ausser wenn eine besondere Session eingerufen wurde. So verging ein Jahr, bis die Republikaner den ihnen von Präsident Cleveland hingeworfenen Fehdehandschuh aufnehmen konnten mit dem Wunsche, die Tarifzölle zu erhöhen.

Bei der Zusammensetzung des neuen Hauses wurde Mc. Kinley[2]) Vorsitzender des Committee of Ways and Means. Sein erster Antrag ging dahin, einen Verwaltungsvorschlag betreffs der Einziehung der Steuern einzubringen und anzunehmen. Wir werden darauf im zweiten Kapitel näher eingehen. Am 7. Mai 1890 brachte er im Hause einen allgemeinen Tarifantrag, die sogenannte Mc. Kinley Bill, ein. Dabei sagte er:[3]) „Man darf wohl sagen, dass seit dem Dezember 1887 bis zum 4. März 1889 keine öffentliche Frage im Kongress oder ausserhalb desselben mit so peinlicher Sorgfalt behandelt wurde wie die Tariffrage. In der politischen Campagne 1888 war der Tarif in allen seinen Phasen die alles absorbierende Frage, . . . so dass jede andere nahezu ausser Betracht blieb.“ Im Anschluss daran bemerkte er: „Wir verbergen den Zweck dieses Antrages nicht, alle unsere Landsleute, die ganze Welt soll es wissen. Wir wollen die Produktion im Lande steigern, neue Industrien schaffen, das Arbeitsfeld erweitern und die Nachfrage nach amerikanischen Arbeitskräften erhöhen.“ Barrows,[4]) ein anderer Führer der Re-

1) Cong. Record, Bd. 21, S. 4265.
2) Cong. Record, Bd. 21, S. 4246.
3) Cong. Record, Bd. 21, S. 4256.
4) Cong. Record, Bd. 21, S. 4318.

publikaner, sagte: „Die demokratische Partei ist für einen Tarif und Schutz; die republikanische für Schutz und Tarif, nicht in zweiter Linie, sondern als Hauptzweck.“ Die Ausdehnung der zum Schutz nötigen Zölle wären, sagte er, nicht in Betracht gezogen worden. Mills [1]) dagegen erklärte: „Die demokratische Partei hält daran fest, dass Zölle auf solche Artikel gelegt und so bemessen werden sollen, dass sie die zu einer zweck- und vernunftmässigen Verwaltung nötigen Einkünfte bringen, mit möglichst geringer Beschränkung des Exports, und ohne sich in geschäftliche Privatinteressen einzumischen. Für die Republikaner ist Schutz der heimischen Industrie die Hauptsache, die Rücksicht auf Staatseinkünfte kommt erst in zweiter Linie.“

Das Gesetz [2]) von 1890 bewirkte viele Veränderungen. Das von 1883 hatte den Wollzoll ein wenig herabgesetzt, womit die Farmer der Nord-Zentral-Staaten unzufrieden geworden waren. Der Antrag Mills' wollte Wolle frei haben, das Gesetz von 1890 [3]) erhöhte die Zölle auf alle Wollsorten, Klasse I, Kleiderwolle, wurde von 10 auf 11 Cents pro Pfd. erhöht, Klasse II, Kammwolle von 11 auf 12 Cents pro Pfd. Das Gesetz von 1883 hatte 2 1/2 Cents Zoll auf Teppichwolle gelegt, die weniger als 13 Cents pro Pfd. kostete, 3 Cents pro Pfd. auf solche, die 13 oder mehr Cents pro Pfd. kostete.[4]) Das Gesetz von 1890 legte einen Zoll von 35 % auf Wolle, die 13 oder weniger Cents pro Pfd. oder weniger kostete, und 50 % Wertzoll auf Wolle, die über 13 Cents pro Pfd. kostete. Der Wechsel in Klasse I und II war gering und sollte nur die republikanische Forderung hoher Schutzzölle der demokratischen nach freier Wolle gegenüberstellen. Bei Klasse III war der Unterschied nicht gross und nicht von besonderem Wert, denn nur wenig Teppichwolle wird in Amerika produziert. Man hatte diesen Antrag nur ange-

1) Cong. Record, Bd. 21, S. 4257
2) S. L., Bd. CXXI, Ab. 22.
3) S. L., Bd. 26, Ab. 1224 Para. 375—408.
4) Cong. Record, Bd. 21, S. 4251.

nommen, weil Teppichwolle für die Kleidermanufaktur verwandt wurde.

Er schädigte unzweifelhaft die Teppichfabrikanten, und zwar so, dass viele von ihnen zu Freiwolle und reduzierten Zöllen übergingen. Für Wollwaren wurden die Zölle erhöht. Die spezifischen Zölle wurden erhöht, um die Erhöhung des Wollzolls auszugleichen. Vergleichen wir das Gesetz von 1883 und das von 1890, so können wir den Betrag der Veränderungen sehen:

Gesetz [1]) von 1883.

1. Auf Stoffe, die 80 Cents oder weniger kosten pro Pfund, 35 Cents pro Pfund + 35% ad valorem.
2. Auf Stoffe, die 80 Cents pro Pfund kosten, 35 Cents pro Pfund + 40% ad valorem.

Gesetz [2]) von 1890.

1. Auf Stoffe, die 30 Cents oder weniger pro Pfund kosten, 33 Cents pro Pfund + 40% ad valorem.
2. Auf Stoffe, die 30 bis 40 Cents pro Pfund kosten, $38^1/_2$ Cents pro Pfund + 40% ad valorem.
3. Auf Stoffe, die über 40 Cents pro Pfund kosten, 44 Cents pro Pfund + 50% ad valorem.

Die billigere Ware wurde nicht viel höher besteuert, mittlere und teure dagegen ganz beträchtlich. Dies liegt an den heimischen Bedingungen. Die billigeren Sorten wurden hauptsächlich mit Maschinen hergestellt und sind den Schwankungen der Mode nicht so unterworfen, bei den teureren dagegen wird mehr Handarbeit verlangt, und grosse Mengen wurden importiert. Durch hohe Zölle hoffte man die Fabrikation der besseren Ware zu steigern.

Derselbe Grundsatz gilt für Kleiderstoffe.

---

1) S. L. Bd. 22, Ab. CXXI, Para. K.
2) S. L. Bd. 26, Ab. 1244, Para. 375—414.

Gesetz[1]) von 1883.

1. Kleiderstoffe, die 20 Cents pro Yard oder weniger kosten, 5 Cents pro Yard + 35% ad valorem.
2. Kleiderstoffe, die über 20 Cents kosten, 7 Cents pro Yard + 40% ad valorem.

Gesetz[2]) von 1890.

1. Kleiderstoffe zu 35 Cents pro Yard oder weniger, 7 Cents pro Yard + 40% ad valorem.
2. Kleiderstoffe über 15 Cents pro Yard, 8 Cents pro Yard + 50% ad valorem.

Für die billigeren Sorten waren diese Zölle tatsächlich enorm, indem sie nämlich zu einer Höhe von zwischen 150 und 200% emporstiegen. Nach dem Gesetz von 1883 machten die Zölle über 75% aus. Diese Waren kamen hauptsächlich aus Deutschland, England und Frankreich. Die Einfuhr 1889 betrug $ 20 000 000. Die aussergewöhnliche Höhe der Zölle sollte die Einfuhr[3]) nach Amerika verhindern; der Zweck wurde jedoch nicht erreicht. Der Durchschnittszoll auf Wollwaren unter dem Gesetz[4]) von 1890 war 98,55%, er stieg von 34% auf Lumpen bis zu 278% auf die niedrigste oder billigste Sorte Garn.

Baumwoll-Stoffe.

Die Zölle für billige Baumwolle, die Amerika alljährlich in grossen Mengen exportiert, wurden herabgesetzt. Für bessere Ware, wie Batist, Spitzen, Stickereien, Baumwollplüsch, Strümpfe u. s. w., die nicht in Amerika fabriziert wurden, wurden die Zölle erhöht. Der Zoll für Strümpfe betrug nach dem Gesetz von 1883 40%, dafür wurde folgender Satz[5]) eingeführt:

1) S. L. Bd. 22, Ab. CXXI, Para. R.
2) S. L. Bd. 26, Ab. 1244, Para. 394—397.
3) Statistical Abstract of the United States, 1895 Imports.
4) Statistical Abstract by C. W. Jord, Pol Sei. Quar. Bd. 2, XII.
5) S. L. Bd. 26, Ab. 2244, Para. 342—355.

1. Baumwollene Strümpfe, 60 Cents oder weniger das Dutzend, 20 Cents das Dutzend + 20% ad valorem.
2. Baumwollene Strümpfe, von 60 Cents bis $ 2,00 per Dutzend, 50 Cents pro Dutzend + 30% ad valorem.
3. Baumwollstrümpfe zwischen $ 200 und $ 400 pro Dutzend ein Dollar + 40% ad valorem. Der Zoll auf diese Artikel hatte zwischen 40 und 113% geschwankt. Bei Baumwolle ist das Rohmaterial in Amerika billiger als in Europa, was die Bedeutung der Zollhöhe noch vermehrt. Im Durchschnitt war der Zoll von 40% auf 57% erhöht.

Seide.

Seit 1860 hat sich die Seidenindustrie gewaltig entwickelt. Die billigeren Sorten wurden in grossen Mengen hergestellt. Der Zoll[1]) für diese blieb auf 50%, aber für Seidenspitzen, Stickereien und fertig gemachte Seidenkleider wurde der Zoll von 50 auf 60% erhöht, und ausserdem sind Spitzen und Seidenplüsch sehr hohen spezifischen Zöllen unterworfen. Vor 1890 war die Produktion dieser Artikel in Amerika sehr unbedeutend gewesen.

Die Flachsindustrie war nie hervorragend in Amerika, und nur die gewöhnlichsten Sorten werden fabriziert. Die feinsten Leinenstoffe wurden von jeher importiert; ihr Zoll wurde von 35[2]) auf 60% ad valorem erhöht. Auf Flachs und Hanf stand ein spezifischer Zoll von 11,7%; der Durchschnittszoll auf Hanffabrikate betrug 39,13% ad valorem.

Seit 1883 hat Eisen keine hervorragende Rolle in der Tariffrage gespielt. Natürliche Hilfsquellen und die ökonomische Entwicklung haben viel dazu beigetragen, es von der ersten Stelle in dem politischen Streite zu entfernen. Das einzige, was man forderte, war, man solle den Zoll[3]) darauf

1) S. L. Bd. 26, Ab. 1244, Para. 409—414.
2) S. L. Bd. 26, Ab. 1224, Para. 356—74.
3) Cong. Record.

abschaffen. Der Eisenerzzoll blieb[1]) 75 Cents pro Tonne, für Roheisen wurde er auf $ 6,72 pro Tonne erhöht. Zinnerz kam auf die Freiliste. Der Zollsatz von Eisen und Stahl wurde wenigen Veränderungen unterworfen. Wurden Änderungen gemacht, so handelte es sich hauptsächlich um unbedeutende Reduktionen. Gusseiserne Röhren wurden von 1 Cent pro Pfund auf $^9/_{10}$ Cent pro Pfund reduziert, Träger, Bindebalken, Dielenbalken u. s. w. wurden von $1^1/_4$ Cent auf 1 Cent pro Pfund reduziert, Stahlschienen von $ 17,00 auf $ 13 pro Tonne. Ein Zoll von 2,2 Cents pro Pfund wurde auf Zinnblech[2]) gelegt anstatt des bisherigen von 1,1 Cent pro Pfund oder 37,66 %. Über diese Erhöhung wurde lange und heftig gestritten. Bis 1890 war Zinnblech nicht in nennenswerter Weise in Amerika produziert worden, es wurde hauptsächlich von England importiert. Die Jahreseinfuhr betrug ca. $ 20 000 000. Die Republikaner forderten daher einen höheren Zoll, um diese Industrie in Amerika zu heben. Die Demokraten führten dagegen an, es gäbe in Amerika kein Zinn, und man rufe nur gewaltsam eine Industrie hervor, die nicht im entferntesten den Bedingungen und den Hilfsquellen des Landes entspräche. Der Kampf im Senat war länger und erbitterter als der im Abgeordnetenhause, denn der betreffende Paragraph wäre beinahe vom Senat nicht angenommen worden. Schliesslich jedoch wurde der Zoll erhöht, und diese Erhöhung sollte Gesetzeskraft haben vom 1. Juli 1891 bis zum 1. Januar 1895. Wenn am Ende dieses Zeitraums die heimische Produktion nicht einem Drittel der Importen der Jahre vor dem 1. Juli 1891 gleichkommen sollte, sollte der Zoll aufgehoben werden, wenn es der Fall sein würde, sollte er bleiben. Die Fleisch- und Fruchtkonserven-Industrien widersetzten sich der Erhöhung der Zinnblechzölle sehr energisch. Man fürchtete, sie könnten dadurch geschädigt und der Export verhindert werden. Die Zoll-

---

1) S. L. Bd. 26, Ab. 1224, Para. 132.
2) Cong. Record, Bd. 21, S. 5095.

erhöhung bei diesem Artikel trug zu der Niederlage der Republikaner im Jahre 1890 bei.

Bei Metallwaren wurden die Zölle vielfach erhöht; sie wurden auch entsprechend ihrem Werte nach spezifisch gemacht. Gute Beispiele hierfür sind Tafel- und Federmesser.

Tafelmesser.[1])

Wert	von	0	bis	$ 1	pro Dtz.	Zoll	10 Cents	pro	Dtz.	= 47%
„	„	$ 1,00	bis	$ 3	pro Dtz.	Zoll	$ 0,35	„	„	= 53%
„	„	$ 2	„	$ 3,00	„ „	„	$ 0,46	„	„	=
„	„	$ 3,00	„	$ 8,00	„ „	„	$ 1,00	„	„	= 51%
„	„	$ 8,00	an		„ „	„	$ 2,00	„	„	= 48%
										+ 30% ad valorem.

Federmesser[2])

Wert	von	0	bis	$ 0,50	pro Dtz.	Zoll	$ 0,12	pro	Dtz.	= 74%
„	„	$ 0,50	„	$ 1,50	„ „	„	$ 0,50	„	„	= 96%
„	„	$ 1,50	„	$ 3,00	„ „	„	$ 1,00	„	„	= 94%
„	„	$ 3,00	an		„ „	„	$ 2,00	„	„	= 86
										+ 50% ad valorem.

Der Kohlenzoll blieb 75% pro Tonne. Er lastete besonders schwer auf den Industrien von Neu-England und Kalifornien, aber ersteres war im Tarif so sorgsam nach jeder Richtung hin bedacht worden, dass es sich nicht zu beklagen hatte.

Die Einnahmen der Regierung hatten die Bedürfnisse überschritten, und so war sie gezwungen worden, ihre Bonds auf den Märkten mit Prämie zu kaufen. Zucker war eine Hauptquelle der Staatseinnahmen, und da er einer der ersten Consumartikel des Volkes war, hielt man es für gut, ihn frei zu machen, um dadurch die Einkünfte zu verringern, gleichzeitig aber auch sich die Sympathien der Wähler zu gewinnen. Zucker[4]) wurde daher frei gemacht nnd eine Prämie von

1) S. L. Bd. 26, Ab. 1224, Para. 165, 167.

2) Official Statistical Comparison, C. W. Jord, Pol. Sei. Quar. Bd. XII, 2.

3) S. L. Bd. 26, Ab. 1124, Para. 2.

2 Cents pro Pfund für einheimischen Zucker gezahlt. Der Betrag der einheimischen Produktion war nicht bedeutend, etwa $^1/_{10}$ des Gesamtverbrauchs, und da er das Produkt der südlichen demokratischen Staaten war, kam die politische Bedeutung nicht sonderlich in Betracht. Die freie Einfuhr bezog sich nur auf Rohzucker, der raffinierte wurde geschützt durch einen Zoll von $^1/_2$ Cent pro Pfund + $^1/_{10}$ Cent pro Pfund auf den Zucker, der aus Zuckerprämie zahlenden Ländern kam. Das Gesetz bestimmte, dass die Prämien auf heimischen Zucker sich auf die Zeit vom 1. Juli 1890 bis zum 1. Januar 1905 beziehen sollten. Die Republikaner hatten lange in dem politischen Feldzug daran festgehalten, dass das Ausland die Steuer tragen solle. Die Bezahlung einer Prämie anstatt der Aufhebung eines Tarifzolls ist ein Zugeständnis, dass der einheimische Konsument die Steuer zahlte. Vom politischen Standpunkt aus war es ein Fehler.

Ein Versuch, die Farmer zu versöhnen, wurde gemacht, indem man den Zoll auf eine Reihe von Landesprodukten erhöhte. Der Weizenzoll wurde von 20 auf 25 Cents pro Bushel erhöht, Mais von 10 auf 15 Cents pro Bushel, Gerste von 10 auf 30 Cents pro Bushel, Heu $ 2 auf $ 4 pro Tonne. Kartoffeln von 15 auf 25 Cents pro Bushel, und auf Eier wurde ein Zoll von 5 Cents pro Dutzend gelegt. Diese Zölle nützten den Farmern, aber der Nation als Ganzem sehr wenig. Die wichtigsten Artikel hierbei sind Weizen und Mais, und sie werden in grossen Mengen exportiert. Die andern Artikel, Eier, Kartoffeln u. s. w. betreffen allein die Staaten von Neu-England. Würden keine Zölle auf diesen Artikeln ruhen, so würden Neu-Englands Staaten einen grossen Teil ihres Bedarfes von Kanada beziehen, während sie jetzt den Zoll zahlen oder ihn im Westen kaufen müssen. Wenn jedoch Professor Taussig[2]) sagt, es sei kleinlich, diese Staaten so zu behandeln, so bin ich anderer Meinung. Es bildet nur einen Teil des Tarifsystems, das Neu-England stets am meisten aufrecht

1) Cong. Record, Bd. 21, S. 4249, 7803.
2) Economic Journal, Bd. I, S. 345.

erhielt. Als die Südstaaten für freie Wolle eintraten, war Neu-England beharrlich gegen diesen Paragraphen. Vom nationalen Standpunkt[1]) aus ist es sicherlich nicht richtig, aber vom lokalen aus hat Neu-England kein Recht sich zu beklagen.

Der Antrag wurde am 21. Mai 1890 vom Hause mit 164 gegen 142 Stimmen angenommen; er enthielt, sowie er eingebracht wurde, viel höhere Zölle als in dem obigen Umriss angegeben sind. Eine beträchtliche Opposition[2]) hatte sich jedoch während der Verhandlungen im Lande verbreitet, und der Senat fühlte sich dadurch veranlasst, einige Zölle zu reduzieren. Der Antrag wurde am 30. September im Senat mit 33[3]) gegen 27 Stimmen angenommen. Während der Verhandlungen im Senat wurden Blaine und einige weitersehende Republikaner durch die weitgehenden protektionistischen Tendenzen des Antrages erschreckt und brachten den Reziprocitäts-Paragraphen ein, um sich die Unterstützung der Farmer zu sichern und die amerikanischen Republiken zu einigen. Hiernach sollte der Präsident[4]) durch Proklamation einen Zoll auf Zucker, Melasse, Thee u. s. w. legen, wenn sie aus Ländern eingeführt wurden, die auf Exporte von Landesprodukten aus den amerikanischen Staaten Zölle legten. Man sieht aus den angeführten Artikeln, dass man hauptsächlich Süd-Amerika im Auge gehabt hatte. Auf die Details wollen wir später eingehen.

Aus allem, was für und wider den Antrag geltend gemacht wurde, ersieht man, dass er stark protektionistisch gedacht war, und stark protektionistisch war er auch. Unmittelbar nach seiner Annahme begannen die Preise zu steigen,[5]) während die Löhne dieselben blieben. Die Wähler

---

1) Cong. Record, Bd. 21, S. 10740.
2) Cong. Record, Bd. 21, S. 7705.
3) Cong. Record, Bd. 21, S. 10641.
4) S. L. Bd. 26, Ab. 1224, Para. 3.
5) Journal of Statistical Society, Bd. LIV, 1—4.

schrieben dies direkt dem Tarif zu. In den herbstlichen Kongresswahlen, die etwa einen Monat nach Annahme des Antrages stattfanden, erlitten die Republikaner[1]) eine arge Schlappe, indem die Demokraten eine Majorität von 80 in das House of Representatives brachten. Diese plötzliche Niederlage[2]) der Protektionisten hob in weitem Umfange den anregenden Einfluss, den der Tarif auf manche Industrien hätte ausüben können, auf. Es wurde jetzt den Kapitalisten klar, dass das Gesetz wahrscheinlich nur temporär sein und bald aufgehoben werden würde. Sehr viele Kaufleute hatten Vorräte[3]) von ausländischen Waren in der Erwartung höherer Preise gekauft, und mit dem Sinken der Preise traten Geschäftsstörungen ein.

Bis 1894 wurden keinerlei allgemeine Tarifvorschläge versucht, und, abgesehen von einigen Anträgen für besondere Artikel, geschah nichts. Die Tariffrage[4]) blieb jedoch nicht tot, sie wurde beständig durch Programme und Zeitungsdiskussionen in den Vordergrund gerückt. Im Jahre 1892 stand das Land am Rande einer finanziellen Krisis, die 1893 ausserordentlich ernst wurde. Die Demokraten nahmen 1892 wieder die Zollreduktion in ihr Programm auf. In diesem hiess es: „Wir erklären die Schutzzölle der Republikaner für Betrug, für eine Beraubung der Mehrheit des amerikanischen Volkes zu Gunsten weniger.“ In den Novemberwahlen 1892 wählten die Demokraten den Präsidenten, eine Mehrheit des House of Representatives und den Senat: Zum ersten Male seit 30 Jahren herrschten die Demokraten in allen drei Verwaltungszweigen. Eigentlich sollten die neuerwählten Abgeordneten ihre Sitze nicht vor dem Dezember 1893 einnehmen, aber eine besondere Kongress-Session wurde einberufen, um die „Sherman Silver Purchase Act“ umzustossen. So konnten die Demokraten das Haus und sein

1) Economist, Bd. XLVIII, S. 1290, 1407.
2) Cong. Record, Bd. 22, S. 1883.
3) Journal of the Statistical Society, Bd. LIV, S. 113.
4) Cong. Record, Bd. 23, S. 3057, 3130, 5107.

Comité organisieren und frühzeitig die ordentliche Session vorbereiten. Die Demokraten hatten in zwei Wahlen auf Grund der Tariffrage gesiegt, und man konnte annehmen, dass sie den Mittelpunkt bilden würde.

Nach der Vertagung der Spezialsession des Kongresses begann das demokratische Committee of Ways and Means sofort ein Tarifgesetz vorzubereiten, das dem Kongress im Dezember 1893 beim Zusammentritt vorgelegt werden sollte. Präsident Cleveland forderte in seiner Botschaft[1]) vom 4. Dezember 1893 wieder freies Rohmaterial und eine mässige Reduktion der Zölle auf Manufakturartikel. Am 15. Dezember brachte der Präsident des Committee[2]) of Ways and Means einen Antrag ein, der den Tarif vollständig revidierte. Die Geschichte desselben reicht zurück bis zur Botschaft des Präsidenten Cleveland vom Dezember 1897, wo er rundheraus Freiheit des Rohmaterials und Reduktion der Zölle forderte. Das Haus begann mit den Beratungen des Antrags am 8. Januar 1894.

Wolle kam auf die Freiliste. Dies war der einzige Artikel der Farmer, der geschützt war. Es war gewagt, die Zölle hierauf aufzuheben, da die Interessen so vieler Farmer-Wähler[3]) im ganzen Lande in Mitleidenschaft gezogen wurden. Besonders da in diesen Staaten Ohio, Indiana und Michigan, wo beide Parteien gleich stark waren, mit betroffen wurden. Der Streit drehte sich jetzt hauptsächlich um diesen Artikel, und er bezeichnete den Hauptunterschied zwischen den zwei Parteien.

Auf Wollwaren war seit vielen Jahren ein spezifischer und Wertzoll bis zu 80, 90, 100% und mehr erhoben worden. Der spezifische Zoll war als Ersatz[5]) für den Wollzoll er-

1) House Journal 1893—94, S. 12.

2) Cong. Record, Bd. 26, S. 415.

3) Cong. Record, Bd. 26, S. 548.

4) „The Wilson Act“ von F. W. Taussig in Ecconomic Journal, Bd. IV, S. 577.

5) „The Minimum Principle“, Annals of Am. Acad. of Pol. u. Soc. Sei. Bd. III, 1.

hoben worden. Das Haus beseitigte den spezifischen Zoll und erhob 40% ad valorem für alle Wollwaren. Ferner sollte der Zoll jedes[1]) Jahr um 1% erniedrigt werden, 5 Jahre lang oder bis 35% erreicht waren. Der Senat erhöhte ihn auf 50% ad valorem und setzte als Anfangstermin den 1. Januar 1895 fest, während Wolle sogleich bei der Annahme des Gesetzes frei gemacht wurde. Es verbilligte die gewöhnliche Ware nicht wesentlich, reduzierte aber den Preis für feinere erheblich, die trotz des Tarifes in grossen Quantitäten eingeführt worden war.

Viele billigere Sorten von Baumwollware wurden bedeutend reduziert, aber da sie seit Jahren nicht eingeführt worden waren und in Amerika wenig teurer als in Europa produziert wurden, war die Reduktion nur nominell. Ungebleichte Baumwolle, die niedrigste Klasse, wurde mit einem Cent[2]) pro Yard anstatt $2^1/_2$ Cents pro Yard belegt. Bei feineren Sorten, die in grossen Mengen importiert wurden, betrug die Reduktion von 40 auf 35% ad valorem. Strümpfe, die unter der „Mc. Kinley Bill" einem hohen und komplizierten Zoll unterworfen gewesen waren, wurden mit 50% besteuert, d. h. höher als im Gesetz von 1883. Zahllose Baumwollartikel wurden von 50 auf 40% ad valorem reduziert.

Rohseide war immer frei gewesen und blieb es; der Zoll auf Manufaktur-Seide blieb 50%[3]) ad valorem. Roher Flachs war frei, der Zoll auf Manufakturleinen wurde von 60 auf 35% ad valorem reduziert. Nur die gröbste Leinwand wird in Amerika hergestellt. Sackleinewand war frei.

Seit 1887 waren freie Kohle und freies Eisenerz zwei Forderungen der Demokraten gewesen, doch keins von beiden wurde frei gemacht. Zollfreie Kohle würde für die Fabrikanten von Neu-England[4]) und Kalifornien eine grosse Wohltat ge-

1) S. L. Bd. 28, Ab. 349, Para. 182.
2) S. L. Bd. 28, Ab. 349, Para. 250.
3) S. L. Bd. 28, Ab. 349, Para. 298–302.
4) Cong. Record, Bd. 26, S. 126, 578.

wesen sein. Die Zollerhöhung zwingt die ersteren, ihren Bedarf von Pensylvanien zu beziehen anstatt aus Neu-Schottland, Kanada, und letztere haben den Zoll auf Kohle, die aus Britisch-Kolumbia und Australien kommt, zu zahlen. Das Haus machte Kohle frei, der Senat aber stand mehr unter dem Einfluss der Protektionisten und setzte einen Zoll von 40 Cents pro Tonne[1]) fest. Die Demokraten hatten dieselbe Stellung dem Eisenerz gegenüber eingenommen. Dies betraf am meisten die Atlantische Küste. Dieselben[2]) Staaten, d. h. Neu-England und die Mittel-Atlantischen Staaten, waren für freies Eisenerz, während die zentralen Weststaaten, besonders Michigan, dagegen waren. Das Gesetz würde den Versand von Erz so weit nach Osten verhindern. Die Eisenhütten im Osten würden aus den Minen von Kuba, Neuschottland der Insel Elba und Spanien, anstatt aus denen des Oberen Sees ihren Bedarf decken. Dies würde nur die Schmelzhütten an der Ostküste getroffen haben. Die Frachtkosten sind so bedeutend, dass fremdes Erz nicht weit genug landeinwärts importiert werden kann, um einen nennenswerten Teil des nationalen Bedarfs zu decken. Der Hauptgrund für den Import ist, dass an der Ostküste nicht genug Bessemererz für Hüttenzwecke vorhanden ist. Das Haus machte Eisenerz frei, der Senat legte einen Zoll von 40 Cents auf die Tonne. Dies war nötig, um die demokratischen Senatoren aus Maryland und Ohio zufrieden zu stellen, deren Stimmen man für die Annahme des Gesetzes brauchte. Es war keine besonders schlechte Politik, denn der Import dieses Bessemer Erzes war ein Segen für Amerika und hatte ausserdem einen Kohlenexport im Gefolge, der fast der Erzeinfuhr im Betrage gleichkam.

Das Haus legte einen Zoll von 27% ad valorem auf Roheisen, der Senat machte daraus einen spezifischen Zoll von $ 4,00 pro Tonne. Unter dem Mc. Kinley-Gesetz waren es $ 6,72 pro Tonne gewesen. Diese Reduktion war

1) Cong. Record, Bd. 26, S. 719.
2) S. L. Bd. 28, Ab. 349, Para. 318½.

wieder nur nominell, denn wegen des gewaltigen Aufschwunges hatten die Eisen- und Stahlindustrien wenig von ausländischer Konkurrenz hierin zu fürchten. Der Zoll auf Stahlschienen wurde vom Hause auf 25% ad valorem festgesetzt, vom Senate aber in $ 7,84 pro Tonne umgeändert, was eine Reduktion von $ 5,60 pro Tonne bedeutete. Alles deutet darauf hin, dass der Zoll eigentlich überflüssig ist. Denn nahezu ein drittel Jahrhundert lang hatten die Stahlschienen-Fabrikanten ein Monopol gehabt, das sie zu ihrem Vorteil ausnutzten.

Seit 1890 hatte in allen politischen Diskussionen die Weissblechfrage obenan gestanden. Das Mc. Kinley-Gesetz hatte absichtlich den Zoll für Schutzzwecke erhöht, von 1,1 Cent auf 2,2 Cents pro Pfund. Das Gesetz von 1894 reduzierte ihn auf 1,2 Cent. Das Haus hatte gemäss der allgemeinen demokratischen Theorie alle Zölle auf alle Stahl- und Eisenartikel ad valorem gemacht, aber der Senat setzte dafür mehr spezifische Zölle ein und beharrte darauf. Dies war durchaus in der Ordnung. Es war absolut kein Grund vorhanden, die Zahl der Wertzölle zu vermehren. Sie hatten immer zu Betrug verführt, wie von fast jedem Schatzsekretär, Demokraten wie Republikaner bestätigt wird. Die gröberen Sorten Glas wurden von 50 auf 35% reduziert, die feineren von 60 auf 35% ad valorem.

Das Gesetz von 1890 machte Rohzucker frei und erhob einen Zoll von ½ Cent auf raffinierten Zucker. Auf einheimischen Zucker wurde eine Prämie von 2 Cents pro Pfund bezahlt. Der Antrag des Hauses machte rohen wie raffinierten Zucker frei und schaffte die Prämie auf im Lande produzierten ab. Die Aufhebung des Zuckerzolls durch das Mc. Kinley-Gesetz hatte zu Mindereinnahmen im Staatsschatz geführt, und man glaubte, dasselbe würde unter dem Gesetz des Hauses der Fall sein; daher legte der Senat einen Zoll von 1 Cent pro Pfund auf allen importierten Rohzucker.

---

1) Cong. Record, Bd. 26, S. 195.

Dies war notwendig, um die Stimmen[1]) der Senatoren von Louisiana zu gewinnen, die die Demokraten nicht verlieren mochten, da ihre Mehrheit im Senat nur unbedeutend war. Das Haus nahm schliesslich diesen Zoll an, als er auf 40% [2]) ad valorem + $^1/_8$ Cent spezifischen für raffinierten Zucker festgesetzt wurde. Der Zoll auf Zucker war im engeren Sinne schützend. Etwa $^1/_{10}$ [3]) des in Amerika verbrauchten Zuckers wurde 1894 in Amerika selbst auch produziert. Hauptsächlich war er ein Produkt des Staates Louisiana. So diente der Zoll im weiteren Sinne Finanzzwecken, soweit nämlich Rohzucker in Betracht kam. Die demokratische Partei als Ganzes war gegen dieses Gesetz. Man sah die Sache so an, als würden notwendige Bedürfnisse des Volkes hoch besteuert. Raffinierter Zucker, der besonders für den Zuckertrust in Betracht kam, wurde bedeutend reduziert, trotzdem war das Resultat für den Trust befriedigend. Drei Senatoren, die man für interessiert an dem Trust hielt, verlangten $^1/_8$ Cent Zuschlag auf raffinierten Zucker. Eine bewährte Autorität[4]) meinte, dass $^1/_{20}$ Cent pro Pfund genug gewesen wäre. Der Wertzoll war für den Trust auch besser, als es ein spezifischer gewesen wäre. Rohzucker wurde meistens aus Java, Brasilien, den Hawai-Inseln und Kuba importiert. Aus allen diesen verschiedenen Ländern ist der Transport teuer, während er aus denjenigen, die raffinierten Zucker in Amerika einführen, verhältnismässig billig ist. Dies macht den Preis für Rohzucker in Ländern wie Java niedrig, und, da der Zoll auf den Einkaufspreis gelegt wurde, war er, auf dem einheimischen Preis von Rohzucker basierend, erheblich unter 40% und brachte eine weit kleinere Einnahme

---

1) Cong. Record, Bd. 26, S. 3126.

2) S. L. Bd. 28, Ab. 349, Para. 182½.

3) Die handelspolitischen und sonstigen völkerrechtlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika von Dr. G. M. Fisk, Stuttgart 1897. S. 188.

4) Economic Journal Bd. 4, S. 587.

als angenommen war. Alles dies trug dazu bei, dem Trust zu dienen.

Die Konzession an die Trusts rief die allgemeine Auflehnung des Landes gegen das Mc. Kinley-Gesetz und in ähnlicher Weise gegen das Wilson-Gesetz hervor. Eine spätere Untersuchung zeigte, dass der Zucker-Trust zu den Wahlfonds beider Parteien beigetragen hatte, offenbar um sie sich zu verpflichten. Einige amerikanische Senatoren hatten in Zuckerpapieren spekuliert, und waren, gelinde gesagt, wenig ehrenwerte Vertreter der nationalen Interessen. Die Senatoren von Louisiana hatten sich mit denen des Trusts vereinigt, um so einen Zoll und die Interessen ihres Staates zu sichern. Die demokratische Majorität war so gering, dass sie den Wünschen dieser Senatoren, die das Vertrauen der Nation so getäuscht hatten, nicht entgegenzutreten wagte. Alles in allem war das Verhalten entehrend für die Vertreter eines souveränen Volkes.

Bindfaden[1]) für Mäh- und Bindemaschinen, kam auf die Freiliste, um die Stimmen der Populisten zu gewinnen, die das Farmerelement vertreten. Bauholz[2]) kam auf die Freiliste, und das mit Recht. Es war von jeher verkehrt gewesen, hierauf einen Zoll zu legen. Man hatte es hauptsächlich Michigan zu Liebe getan und dadurch die nationalen Wälder preisgegeben, die schnell verschwanden.

Der Antrag wurde im Senat am 3. Juli 1894 angenommen und dem Hause zur Billigung der zahlreichen Amendements seitens des Senats eingereicht. Das Haus wies den Antrag zurück, willigte aber schliesslich in die Einsetzung eines Vermittlungscomités. Hier entwickelten sich die härtesten Kämpfe, die wohl je in einem solchen stattgefunden haben. Der Senats-Antrag war so viel mehr protektionistisch als der des Hauses und im Prinzip so geändert, dass das Haus ihn nicht annehmen wollte. Zwei Wochen lang wurde ohne Resultat verhandelt, keiner wollte nachgeben. Die

1) Cong. Record, Bd. 26, S. 6116.
2) Cong. Record, Bd. 26, S. 196.

demokratische Mehrheit des Senats war so klein und doch so entschlossen, dass ihre Bedingungen schliesslich angenommen wurden. Der Senat hatte zu dem Antrage des Hauses 634 Amendements gemacht, und ausserdem die Wertzölle, wo es nur möglich war, in spezifische Zölle verwandelt. Er setzte 131 Artikel auf die Freiliste.

Am 13. August war das Gesetz in beiden Häusern angenommen; das House of Representatives hatte gänzlich nachgegeben. Präsident Cleveland aber war durchaus nicht mit dem Beschlusse einverstanden und wollte ihn nicht unterzeichnen. Da er aber fühlte, dass es unklug war, sein Veto einzulegen, liess er ihn nach der Verfassung zum Gesetz werden ohne seine Namensunterschrift.

Man erwartete, es würde die Staats-Einnahmen[1]) um $ 76 000 000 reduzieren. Es wurde streng kritisiert mit dem Hinweise, $ 14 112 397 dieser Reduktion entfielen auf Zigarren, Liqueur, Seide, Plüsch, Glacéhandschuhe, Straussenfedern, Opium, Spiegelglas, Parfümerien und Cosmetika, $ 11 000 000 auf feine Wollwaren und $ 3 448 020 auf feine Baumwollwaren, lauter Produkte, die hauptsächlich von den Reichen konsumiert würden.

Die Republikaner brandmarkten es als Freihandelsgesetz, in Wirklichkeit aber war es mässig schutzzöllnerisch.

Der Reduktion in den Einnahmen sollte, so weit es nötig war, durch eine Einkommenteuer und mässige Erhöhung der Konsumsteuern begegnet werden.

Nach der Annahme des Gesetzes von 1890 erlitten die Republikaner, wie wir schon gesehen haben, 1890 und 1892 entscheidende Niederlagen. Das Gesetz von 1894 war angenommen worden, kurz bevor die Republikaner eine Majorität in das House of Representatives gewählt hatten. Das Land atmete auf, als es die Tariffrage wieder los war, und es schien, als ob die Mehrheit des Volkes von Tarifänderungen vorläufig nichts wissen wollte. Die Minderheit aber wollte

1) Cong. Record, Bd. 26, S. 724.

die Zölle von 1880 wieder einführen. Kaum sah die demokratische Partei die Zollfrage gelöst, als sie ihre bisherigen Führer aufgab und sich den Frei-Silber-Leuten zuwandte. So finden wir in der Präsidentenwahl 1896 die Demokratie stark auf der Seite des Freisilbers mit Bryon als Führer. Die Republikaner übernahmen das Programm und nahmen den status-quo-Standpunkt in der Geldfrage an; sie waren gegen Bimetallismus, abgesehen von internationalem Übereinkommen, ihr Programm erklärte sich auch für hohe Schutzzölle. Die Geldfrage war jedoch der Hauptpunkt in der Wahlkampagne, und daraufhin wählten die Republikaner Mc. Kinley zum Präsidenten.

Im House of Representatives hatten die Republikaner offenbar die Mehrheit, aber im Senat nicht ohne die Senatoren aus den Rocky-Mountain-Staaten, die für Freisilber waren und auch als Silber-Republikaner bekannt waren. So konnte in der Silberfrage nichts geschehen. Über eine Frage waren sie jedoch einig, — den Tarif. Einige Zeit war ein Defizit in den Einnahmen gewesen, und Präsident Cleveland hatte Bonds[1]) ausgeben müssen, um dieses zu decken. 1893—94 belief es sich auf $ 70000000, 1894—95 auf $ 43000000, und 1895—96 auf $ 26000000. Präsident Cleveland[2]) hatte im Jahre 1895 einen Antrag gestellt, der die Einkünfte erhöhen sollte. Das republikanische Haus nahm ein hohes Schutzzollgesetz an, das von dem demokratischen Senat zurückgewiesen wurde, und nichts kam dabei heraus. Daher deckten die Einnahmen während der übrigen Amtszeit von Cleveland die Regierungsausgaben nicht.

Irgend etwas musste geschehen, und da die Republikaner über die Geldfrage[3]) nicht einig waren, wurde der neue Tarif für Parteizwecke verwandt.

Während der Session 1895—96 hatten die Republikaner im House of Representatives die Mehrheit, und durch vor-

1) Cong. Record, Bd. 30, S. 120.
2) Cong. Record, Bd. 28, S. 5978.
3) Cong. Record, Bd. 30, S. 120.

heriges Übereinkommen der Führer sollten Reed zum Sprecher und dieselben Mitglieder zu Mitgliedern des Commitee of Ways and Means gewählt werden. So konnte das Committee während der Session 1895—96 ein Gesetz[1]) vorbereiten und es bei der Eröffnung des Kongresses vorlegen.

Präsident Mc. Kinley berief eine besondere Session[2]) für den 15. März 1897. In seiner Botschaft vom 15. März 1897 schlug er eine vollständige Revision des Tarifs im Sinne der Schutzzöllner vor. Das Haus trat am 15. März zusammen, und am 19. März brachte Kinley im Namen des Committee of Ways and Means einen ausschliesslich den Tarif behandelnden Antrag ein, der die Staatseinnahmen[3]) um etwa $ 113 000 000 erhöhen sollte. Blicken wir auf diesen Antrag zurück, so erscheint er uns sonderbar. Die erste Frucht eines Wahlkampfes auf Grund der Geldfrage ist ein Antrag, die Schutzzölle zu erhöhen. Er wurde sofort dem Committee of Ways and Means und dem Hause am nächsten Tage zurückgegeben. Durch einen Sonderbeschluss[4]) des Hauses sollten die Erwägungen über den Antrag am 31. März beendet und an diesem Tage die Frage erledigt sein.

Dies war eine ungewöhnlich kurze Frist für die Erwägung und Diskussion eines Antrages, in dessen Vorbereitung die Minorität keine Stimme gehabt hatte. Er wurde jedoch als Parteisache angesehen, wenn das wirklich eine Rechtfertigung für eine solche Behandlung der Minorität ist. Sprecher Reed war stark genug, das Parteiprogramm durchzuführen, und am 31. März wurde der Antrag im Hause angenommen[5]) mit einer deutlichen Partei-Abstimmung von 205 gegen 122.

Im Senat ging es nicht so schnell. Das Senate Finance Committee hielt ihn in Erwägung vom 18. März bis zum 8. Mai.

1) Cong. Record, Bd. 30, S. 200.
2) Cong. Record, Bd. 30, S. 13.
3) Cong. Record, Bd. 30, S. 126.
4) Cong. Record, Bd. 30, S. 76.
5) Cong. Record, Bd. 30, S. 557.

Das Senate Committee erniedrigte die vom Hause auferlegten Zölle, und, um die erforderlichen Einkünfte zu beschaffen, erhöhte es die Warensteuern auf Spirituosen. Der Senat selbst jedoch nahm die Relation des Committee nicht an, sondern neigte mehr dazu, dem Führer des Hauses zu folgen. Der Senat beriet jeden Paragraphen sorgfältig durch, bis er mit 872 Amendements versehen war. Der Antrag wurde jedoch dann einem Vermittlungs-Committee überwiesen, das den Unterschied schnell ausglich, und am 24. Juli 1897 wurde er von beiden Häusern angenommen.

Im Durchschnitt erhöhte er die Einkünfte auf versteuerbare Waren[1]) von 41,44 auf 50,34. Soweit als möglich wurden die Zölle spezifisch gemacht; und wie in der Mc. Kinley Bill bildeten Mischzölle einen wesentlichen Bestandteil.

Auf Wolle[2]) wurde derselbe Zoll gelegt wie 1890, ausgenommen Teppichwolle, die erhöht wurde.

Auf Klasse[3]) I kam der Zoll 11 Cents pro Pfund.
„ „ II „ „ „ 12 „ „ „

Das Senate Finance Committee setzte den Zoll von I und II auf 8 resp. 9 Cents, der Senat erhöhte ihn auf 10 und 11 Cents, das Vermittlungs-Committee[4]) auf 11 und 12 Cents pro Pfund. Klasse III, Teppichwolle, wurde in 2 Klassen geteilt; solche, die 12 Cents oder weniger kostete, zahlte 4 Cents, solche, die über 12 Cents kostete, zahlte 7 Cents pro Pfund. Dies bedeutete eine Erhöhung über das Mc. Kinley Gesetz hinaus von 35 auf 70% ad valorem. Es war absolut kein Grund vorhanden, warum Teppichwolle verzollt werden sollte. Nur wenig wird in Amerika produziert, und es ist nicht wünschenswert, die Produktion zu erleichtern, da durch geeignete Zucht feinere Wollgrade zum selben Preise erzielt werden können.

---

1) „Commerce and Navigation“ Nr. 15 und 16, 1901, S. 5.
2) Con. Record, Bd. 30, S. 120, 1232.
3) S. L. Bd. 30, Ab. XI, Para. 348.
4) Cong. Record, Bd. 30, S. 1232.

Das politische Motiv war, dass man die Senatoren der Weststaaten Wyoming, Idaho und Montana, deren Stimmen für die Annahme des Gesetzes nötig waren, zufriedenstellen wollte.

Die Nationalökonomen[1]) glaubten allgemein, dass Wolle, nachdem sie einmal frei geworden war, nicht wieder für die Einfuhr zollpflichtig werden würde. Dieser Schluss beruhte auf der gewaltigen Entwicklung der Wollwaren-Industrie, der Gelegenheit, für billigere Wolle den Markt zu erweitern, und der Unverwendbarkeit der einheimischen Wolle für die Fabrikation von besserem Tuch. Die Unzulänglichkeit des heimischen Vorrats war nie so klar wie nach einer Zeit der Frei-Wolle. J. D. North, der Sekretär der Wool Manufacturers[2]) Association, sagte vor dem Committee of Ways and Means: „Nie wurde der Fabrikant vor den Erfahrungen der Frei-Wolle-Periode sich voll der Nachteile des Wollzolls und der Unmöglichkeit, durch irgend einen Ausgleichzoll die Nachteile zu beseitigen, bewusst.“ Die Farmer von Ohio, Pennsylvania und Michigan wollten einen Zoll, und wenn eine Zollerhöhung hätte stattfinden können, währe ihr Wunsch erfüllt worden. In Wirklichkeit brauchten diese Staaten mehr Schutz gegen die Weststaaten als gegen ausländische Wolle. Der Preis ist in vielen Staaten während der letzten zwei Jahre so niedrig wie während der Krisis von 1893 und der Periode der Frei-Wolle 1894 gewesen.

Die Erhebung eines Wollzolls erforderte ausgleichende spezifische Zölle auf Wollwaren. Dazu wurden spezifische und Wertzölle auf Wollwaren zu ihrem Schutz erhoben.

---

1) The Dingley Act von Taussig. Q. J. E. Bd. XII, S. 4.
2) Bulletin of Wool Manufacturers, Juni 1897, S. 133.

Tuchstoffe.[1])

1890.	1897.
1. Auf Tuchstoffe, die 30 Cents oder weniger kosten pro Pfund, 33 Cents pro Pfund + 40% ad valorem.	1. Auf Tuchstoffe, die 40 Cents oder weniger kosten pro Pfund, 33 Cents pro Pfund + 50% ad valorem.
2. Auf Tuchstoffe, die 30 bis 40 Cents kosten pro Pfund, 38½ Cents pro Pfund + 50% ad valorem.	
3. Auf Tuchstoffe, die 40 Cents oder mehr kosten pro Pfund, 44 Cents pro Pfund + 50% ad valorem.	2. Auf Tuchstoffe, die 40 bis 70 Cents pro Pfund kosten, 44 Cents pro Pfund + 50% ad valorem.
	3. Auf Tuchstoffe, die über 70 Cents pro Pfund kosten, 44 Cents + 55 Cents ad valorem.

Kleiderstoffe.

1890.	1897.
1. Auf Kleiderstoffe mit Baumwollkette, die 15 Cents pro Yard oder weniger kosten, 7 Cents pro Yard + 40% ad valorem.	Der Zoll für 1 und 2 blieb derselbe wie 1890, aber, falls der Preis 70 Cents überschritt, so betrug der Zoll 55%
2. Auf Kleiderstoffe mit Baumwollkette, die 15 Cents pro Yard oder mehr kosten, 8 Cents pro Yard + 50% ad valorem.	

1) S. L. Bd. 26, 30, Ab. 407, XI, Para. 375–408, 348—353.

Kleiderstoffe.

1890.	1897.
3. Kleiderstoffe mit halbbaumwollener Kette 12 Cents pro Yard + 50% ad valorem.	Kleiderstoffe mit halbbaumwollener Kette 11 Cents pro Yard + 50% ad valorem, vorausgesetzt, dass der Zoll 55% beträgt ad valorem und der Wert 70 Cents pro Yard überschreitet.

Der Durchschnittszoll auf Wollwaren war von 99 bis 101% ad valorem gestiegen. In einigen besonderen Fällen belief sich der Zoll für das billigste Garn auf 350% ad valorem. Mit anderen Worten $ 44 000 000 von den beabsichtigten $ 113 000 000 Mehreinkünften kamen von Wollwaren. Die Wertzölle sind allmählich von 35% (1867) auf 55%[1]) (1897) gestiegen.

Baumwollwaren.

Im allgemeinen wurden die Zölle auf gewöhnliche Ware herabgesetzt. Gegenüber 1890 bestand die Tendenz, die Baumwollenzölle zu lassen, doch versuchte man, aus dem Wertzoll einen spezifischen zu machen, je nach der Zahl der Fäden im Quadratzoll Tuch. Es folgt hier ein gutes Beispiel für das so beobachtete System. Baumwolltuch, nicht gebleicht, gefärbt, koleriert, gebeizt, bedruckt, und nicht über 50 Fäden im Quadratzoll, Kette und Schuss einbegriffen, bezahlte 1 Cent pro Quadratyard; wenn gebleicht, $1^1/_4$ Cent pro Quadratyard; wenn gefärbt, koloriert, gebeizt, koloriert oder bedruckt 2 Cents pro Quadratyard. Baumwollstoffe, nicht gebleicht, gefärbt, koloriert etc., mit nicht über 100 Fäden im Quadratzoll, mit Kette und Schuss und nicht über 6 Quadratyard das Pfund, $1^1/_4$ Cents pro Quadratyard u. s. w.“ Soweit wie möglich, wurde dieses System angewandt für die Zölle auf Baumwollstrümpfe. Plüsch, Sammet, Korden u. s. w. Die

1) Cong. Record, Bd. 20, S. 226.

2) S. L. Bd. 30, Ab. XI, Para. 302—322.

spezifischen Zölle waren oft von einem Wertzoll begleitet. Der „drag net“ Paragraph berechnet für alle „sonst nicht genannten“ 45% gegen 50% im Jahre 1890.

Die Sätze von 1894 waren im ganzen befriedigend für die Baumwoll-Fabrikanten, und in der Hauptsache standen sie dem neuen Gesetz fern: Der beste Beweis, dass sie von der Baumwollliste unabhängig wurden.

Seiden- und Leinwandstoffe wurden höheren Zöllen unterworfen. Auf Seide hatte ein Wertzoll von 60% von 1864—83, von 50% von 1883—97 gestanden. Eine gewaltige Industrie hatte sich entwickelt, hauptsächlich infolge des Schutzzoll-Tarifs. Die billigeren Sorten Seide wurden nicht mehr eingeführt. Der Wertzoll hatte sich jedoch unzulänglich gezeigt, da dabei Unterschätzungen vorkamen, und so wurden spezifische Zölle eingeführt, die auf dem Prozentsatz Seide beruhten, der in den Fabrikaten enthalten war. Es betrugen die Zölle:

Klasse I von 0 bis 20% oder weniger in Gewichtsprozenten, ungefärbt 50 Cents pro Pfund

„ II von 20 bis 30% oder weniger in Gewichtsprozenten, ungefärbt 65 Cents pro Pfund

„ III von 20 bis 30% oder weniger in Gewichtsprozenten, gefärbt 80 Cents pro Pfund

„ IV von 30 bis 45% oder weniger in Gewichtsprozenten, ungefärbt 90 Cents pro Pfund

„ V von 45% an oder weniger in Gewichtsprozenten, gefärbt $ 1.10 pro Pfund.

Zwirn (schwarz) . . . . . 75 Cents pro Pfd.
„ (farbig) . . . . . 90 „ „ „
„ (schwarz) mit 30—45% Seidegehalt $ 1,10 pro Pfd.
„ (farbig) „ 30—45% „ $ 1,30 „ „

Die Sätze steigen prozentualiter bis zu $ 4.50 pro Pfund.

Nach den vorliegenden Berichten erwies sich das System als nicht sehr erfolgreich. Der Unterschied zwischen den

Klassen ist so gross in vielen Fällen, nämlich von 80 Cents bis zu einem Dollar 10 Cents, dass es zu falschen Schätzungen in grossem Umfange führte. Der Zoll auf Leinewand betrug nach dem Gesetz von 1890 50%; 1894 war er auf 35% ad val. reduziert worden. Das Gesetz von 1897 machte ihn zum ersten Male spezifisch und gleichzeitig ad valorem. Wenn 60 oder weniger Fäden[1]) im Quadratzoll sind, beträgt der Zoll $1\,^3/_4$ Cents pro Quadratyard, wenn zwischen 60 und 120 Fäden im Quadratzoll $2\,^3/_4$ Cents pro Quadratyard, plus in beiden Fällen 30% ad valorem. Dadurch hoffte man die amerikanische Industrie zu beleben. Wenn das Gewicht unter $4\,^1/_2$ Unzen pro Yard ist, beträgt der Zoll ad valorem 35%. Spitzen oder mit Spitzen besetzte Artikel wurden mit 50% verzollt: Der Zweck des Ganzen war, die Fabrikation von Leinewand, wie z. B. Handtuchstoff, in Amerika anzuregen. Präparierter Flachs zahlte 3 Cents pro Pfund.

Die Zölle auf Eisen[2]) und Stahl wurden nicht sehr gegen 1894 verändert. Eisenerz bezahlte noch einen Zoll von 40 Cents[3]) pro Tonne; Roheisen $ 4,00 pro Tonne (1894 ebenfalls $ 4,00); Stahlschienen wurden von $ 7,84 im Jahre 1894 auf $ 6,72 reduziert. Das Gesetz von 1890 erhob einen Zoll von 22 Cents, das Gesetz von 1894 1,2 und das von 1897 $1\,^1/_2$ Cents pro Pfund auf Weissblech.[4]) Der Kohlenzoll wurde von 40 auf 67 Cents pro Tonne erhöht. Kupfererz blieb frei, Bleierz wurde 1890 zu 1,5 Cents pro Pfund erhöht, 1894 $^3/_4$ Cents pro Pfund herabgesetzt, 1897 1,5 Cents pro Pfund erhöht. Dies war ein Zugeständnis an die Silber-Republikaner von Colorado, Idaho, Utah und Montana. Die mexikanische Konkurrenz hatte sich unerwünscht bemerkbar gemacht.

Der Zoll auf feinere Stahlfabrikate, in Gestalt von Schmiedewaren, wurde sehr hoch angesetzt, und zwar für

1) Cong. Record, Bd. 30, S. 122, 177.
2) Cong. Record, Bd. 30, S. 177, 1227.
3) S. L., Bd. 30, Ab. XI, Para. 121.
4) S. L., Bd. 30, 28, Ab. XI, 349, Para. 181, 49.

Federmesser[1])	im	Werte	von	$ 0,40 pro Dutzend oder weniger 40% ad val.
„	„	„	„	$ 0,40—50 pro Dutzend $ 0,12 pro Dtzd. + 40% ad val.
„	„	„	„	$ 0,50– $ 1,25 pro Dutzend $ 0,60 pro Dtzd. + 40% ad val.
„	„	„	„	$ 1,25—$ 3,00 pro Dutzend $ 1,20 pro Dtzd. + 40% ad val.
„	„	„	„	$ 3,00 an pro Dutzend $ 2,40 pro Dtzd. + 40% ad val.

Für die niedrigeren Sorten bedeuten diese Sätze eine Reduktion gegen 1890, für die höheren aber eine Erhöhung. Der Metallwarentarif[2]) bot nicht mehr dasselbe Interesse wie früher. Die hohe Entwicklung des Transportwesens und die Entdeckung des Michigan-Eisenerzes haben zur Lösung des Problems weit mehr getan als der Tarif selbst.

Man wird sich erinnern, dass nach dem Gesetz von 1890 Zucker[3]) frei war, während dasjenige von 1894 einen Wertzoll von 40% auf den rohen und $^1/_8$ Cent pro Pfund Zuschlag hierzu auf den raffinierten Zucker legte. Auf Zucker aus Prämie zahlenden Ländern stand ein Zuschlag von $^1/_{10}$ Cent pro Pfund. Die Zuckerpreise von 1894—1897 waren besonders niedrig aus Ländern wie Cuba, Java, den Hawai-Inseln und Brasilien, der Zoll auf Zucker war daher weniger als 1 Cent pro Pfund. Das Haus machte den Wertzoll zum spezifischen und gleich einem Cent pro Pfund. Das Senate Finance Committee erhöhte den Zoll erheblich, aber der Senat änderte es wieder. Als der Zoll schliesslich erhoben wurde, belief er sich auf 0,95 Cents für Zucker von 75° Reinheit. Er stieg um 0,35 Cents pro Grad bis er die Höhe von 1,95 Cents pro Pfund für Zucker von 95° Reinheit erreichte. Für raffinierten Zucker wurde ein Zuschlag von $^1/_8$ Cent erhoben.

---

1) S. L., Bd. 30, Ab. XI, Para. 153.
2) „The Medson Act“ von F. M. Taussig. Q. J. E. Bd. XII, S. 60.
3) S. L. Bd. 30, Ab. XI, Para. 209.

Die Zölle von 1890 auf Landesprodukte[1]) wurden wieder hergestellt. Gerste zahlte 30 Cents pro Bushel, Korn oder Mais 15 Cents pro Bushel, Hafer 15 Cents pro Bushel, Reis $^1/_4$ Cent pro Pfund, Roggen 10 Cents pro Bushel, Weizen 25 Cents pro Bushel, Eier 5 Cents pro Dutzend, Butter 6 Cents pro Pfund, Bauholz $ 2,00 pro 1000 Quadratfuss. Auch auf Häute wurde ein Zoll von 15% ad valorem gelegt. Die republikanische Partei als Ganzes war gegen den Zoll auf Häute, aber er war nötig, um die Senatoren aus dem Westen zufrieden zu stellen.

In der Wahlcampagne von 1896 waren die Republikaner durch die Golddemokraten unterstützt worden, die für einen niedrigen Tarif und gegen Frei-Silber waren. Ohne ihre Stimmen würden sie nicht durchgedrungen sein. Diese waren mit dieser neuen Wendung der Dinge nicht zufrieden. Sowohl die Golddemokraten als die conservativen Republikaner erhofften ein massvolles Gesetz, dass für einige Jahre eine bestimmte ökonomische Politik dem Lande sichern würde. Sie waren enttäuscht und entschlossen, dieser Gesinnung energisch Ausdruck zu geben. Ich zitiere Prof. Laughlin[2]) von der Universität von Chicago, der die republikanische Partei 1896 unterstützte. Er sagte: „Es ist ein Tarif der Übertreibungen, ein Tarif, der sowohl den Republikanern wie den Demokraten zuwider ist und dessen extreme Bestimmungen durch das ganze Land verkündigt worden sind, so dass eine Propaganda für eine Reform der Zölle für die Zukunft unvermeidlich ist. . . . . Das System, nach dem Sonderinteressen nicht die Erlaubnis, wohl aber die Aufforderung erlassen, die Zölle für ihre eigenen Produkte festzusetzen, kann man mit dem prozessierenden Parteien vergleichen, die in ihrer eigenen Sache Richter sind. Solch ein System enthält die Keime zur eigenen Zerstörung in sich selbst".

Dies war das Gefühl damals, und es ist ziemlich dasselbe jetzt. Viele Seiten, die dem Tarif von 1897 widerstrebten

1) S. L. Bd. 30, Ab. XI, Para 218—239.
2) Farum, Juli 1897.

und fühlten, dass er ungerecht war, zauderten doch, Änderungen vorzuschlagen, aus Furcht. es könnte nur um so schlimmer werden.

Betrachten wir die Zukunft der Zollgesetzgebung in Amerika, so dürfen wir nicht vergessen, dass die Nation in die internationale Politik eingetreten ist, und jeder Zwischenfall, dor die nationalen Ausgaben sehr erhöhen und den Staatsschatz leeren würde, würde sicherlich die Gesetzgebung treffen und jede Schätzung hinfällig machen. Das Gefühl wächst jetzt sehr stark, dass eine Zollrevision bevorsteht, es scheint fast, als werde sie einen Punkt in der nächsten allgemeinen Wahl 1904 bilden. Zuerst wird man fordern, dass alle von Trusts fabrizierten Artikel auf die Frei-Liste kommen oder alle Zölle auf solche Artikel so festgesetzt werden, dass sie den Unterschied in den Kosten der Reduktion decken. Das wird hohe Monopol-Preise unmöglich machen.

Wenn der Wechsel eintritt, kann der Zoll auf Wollwaren nicht wesentlich reduziert werden, wenn der Zoll auf Wolle nicht aufgehoben wird. Diese Zölle müssen entschieden protektiv bleiben, wenn die Industrie nicht ernstlich Schaden nehmen oder gar ruiniert werden soll. Die wollenen Textilstoffe sind von Anbeginn der amerikanischen Tarifgesetzgebung geschützt worden, und jetzt ist der Schutz ebenso unbedingt notwendig wie sonst. Der Zoll auf Baumwollgewebe kann und wird erheblich reduziert werden. Der Vorteil billigen Rohmaterials und die erfolgreiche Applikation der Bauwollwaren-Fabrikation beseitigen alle Gründe für hohe Schutzzölle bei der Mehrzahl der Baumwollprodukte. Ein etwas reduzierter Zoll sollte und wird für die feineren Grade beibehalten werden. Eine Erwägung dieser Artikel wird unbedingt nötig sein, da sie Trustartikel sind.

Beträchtliche Reduktionen sind im Metalltarif zu erwarten. Es ist kein Grund vorhanden, warum ein schwerer Tarif für die meisten Artikel beibehalten werden sollte, ausser wenn man etwa die Trustfabrikanten in den Stand setzen

wollte, ihre Produkte im Lande selbst teurer zu verkaufen als im Auslande. Man empfindet jetzt Konkurrenz als notwendig, um die öffentlichen Interessen zu schützen. Es ist nicht wahrscheinlich, dass der Zoll auf Glas und Porzellan geändert werden wird.

Zucker wird zu einem interessanten Problem werden. Wenn die Konkurrenz von Europa käme, so würden die Zölle wohl nicht geändert werden, aber das Gefühl, es müsse etwas geschehen, um Cuba finanziell zu helfen, ist lebhaft. Ein Vertrag ist zwar noch nicht abgeschlossen, aber steht doch nahe bevor, Cuba auf alle Importen nach Amerika eine Reduktion von 20% zu gewähren. Die meisten Leute, die diese Frage studiert haben, sind der Ansicht, die kleine Republik werde in der grossen aufgehen. Dann werde Cuba, Porto-Rico, die Süd-Staaten, und die Hawai-Inseln im Stande sein, Amerika mit Rohzucker zu versorgen und die Konkurrenz wird wahrscheinlich die Zuckerrübenindustrie vernichten. Dann wird auch der Ruf nach Schutz verstummen.

Über Bauholz kann man nichts vorhersagen. Es sollte auf der Freiliste stehen, aber Michigan und Oregan sind an der Beibehaltung dieses Tarifs interessiert, und sie sind wichtige Landesteile, deren Wünsche man in Betracht ziehen muss.

Die Zölle für Landesprodukte werden beibehalten werden. Sie sind fast ganz wertlos, nur für einige kleine Farmer von Neu-England und den Nord-Central-Staaten haben sie Wert. Sie dienen dazu, die Farmer zur Wahlzeit zu blenden.

Einfuhr von 1875—1900.

	Frei	Zollpflichtig	Gesamtbetrag	Frei	Zahl der Gesamt-Einnahme	Zoll-pflichtig	Frei und Zoll-pflichtig	Zoll pro Kopf
	$	$	$	%	$	%	%	$
1875	146.465.463	379.795.113	526.260.576	27,83	154.534.983	40,62	28,30	3,51
1876	140.561.381	324.024.926	464.586.307	30,26	145 178.603	44,74	30,19	3,22
1877	140.840.149	298.989.240	439.829.389	32,02	128.428.343	42,89	26,68	2,77
1878	141.339.059	297.083.409	438.422.468	32,24	127.195.159	42,75	27,13	2,63
1879	142.550.159	296.742.215	439.292.374	37,45	133.395.436	44,87	28,97	2,73
1880	208.049.180	419.506.091	627.555.271	33,15	182.747.654	43,48	29,07	3,64
1881	202.557.412	448.061.588	650.619.000	31,13	193,800.880	43,20	29,75	3,78
1882	210.721.981	505.491.967	716.213.948	29,42	216.138.916	42,66	30,11	4,12
1883	206.913.289	493.916.384	700.829.673	29,52	210.637.293	42,45	29,92	3,92
1884	211.280.265	456.295.124	667.575.389	31,15	190.282.836	41.61	28,44	3,47
1885	192.912.234	386.667.820	579.580.054	33,28	178.151.601	45,86	30,59	3,17
1886	211.530.759	413.778.055	625.308.814	33,83	189.410.448	45,55	30,13	3,30
1887	232.093.659	450.325 322	683.418.981	34,11	214.222.310	47,10	31,02	3,67
1888	244.104.852	468.143.774	712.248.626	34,27	216 042.256	45,63	29,99	3,60
1889	256.574.630	484.856.768	741.431.398	34,61	220.576.989	45,13	29,50	3,62
1890	266.103.048	507.571.764	773.674.812	34,39	226.540.037	44,41	29,12	3,62
1891	388.064.404	466.455.173	854.519.577	45,41	216.885.701	46,28	25.25	3,40
1892	458.074.604	355.526.741	813.601.345	56,30	174.124.270	48,71	21,26	2,65
1893	444.172.064	400.282.519	844.454.583	52,60	199.143.678	49,58	23.49	3,00
1894	378.968.717	257.645.703	636.614.420	59,53	129.558.892	50,06	20,25	1,92
1895	376.890.100	354.271.990	731.162.090	51,55	149 450.608	41.75	20,23	2,17
1896	368.897.523	390.796 561	759.694.084	48,59	157.013 506	40,18	20,89	2,23
1897	381.902.414	407.348.616	789.251.030	48,39	172.760.361	42,41	21,89	2,41
1898	291.534.005	295.619.695	587.153.700	49,65	145.438.385	49,20	24,77	1,99
1899	299.668.977	385.772 915	685.441.892	43,72	202.072.050	52,38	29,48	2,72
1900	366.759.922	463.759.330	830.519.252	44,16	229.360.771	49,46	27,62	3,01

Abschnitt II.

Die Arten der Zölle und die Trusts.

Seit den frühesten Tagen der amerikanischen Geschichte hat die demokratische Partei, die Partei der niederen Zölle, daran festgehalten, „dass Besteuerung [1][2]) nichts anderes bedeutet als die Erhebung von Abgaben, die die Interessen der Regierung erfordern. Es ist nicht beabsichtigt, dass irgend welche anderen Gesichtspunkte an diesem Fundamentalsatz etwas ändern sollen.“ Die Partei als Ganzes hat daran festgehalten, dass die Natur alle Industrie geordnet hat und dass künstliche Anreizversuche die natürliche Entwicklung nur aufhalten, indem sie Industrien nur künstlich grossziehen, die weder lebensfähig sind noch werden können.[3])

Die republikanische Partei ist von Anfang an durch den protektionistischen Gedanken stark beeinflusst worden. Sie war die Partei der hohen Zölle und hat von jeher daran festgehalten, dass Zölle im Hinblick auf die Hebung[4]) der einheimischen Gewebetätigkeit erhoben werden sollten, ja, sie ging sogar so weit, zu erklären, dass man sie so einrichten müsse, dass neue Gewerbszweige ins Leben gerufen würden, wie z. B. beim Weissblech, wenn anders die Annahme berechtigt sei, dass diese Industrie, wenn sie einmal eingerichtet sei, existenzfähig werden und den einheimischen Verhältnissen sich anpassen werde. Es wird ferner behauptet, dass es das, was man Rohmaterial nenne, gar nicht gebe. Alles ist das Produkt menschlicher Arbeit, sei es nun Kohle oder Wolle, Seide oder Tuch. Das sogenannte Rohmaterial

1) Cong. Record, vol. 7, p. 2393.

2) „How Custom Duties Work“, E. M. Shiver, Pol. Sci. Quar. Bd. II, S. 265.

3) „Comment“, Yale Review, Bd. I, S. 233.

4) „Protection and Protectionists“ von Gen. F. R. Walker. Q. J. E. Bd. IV, S. 24.

ist eben ein Produkt eines nur primitiven Stadiums menschlicher Tätigkeit. Der Schutz, heisst es, ist nicht nur für den Fabrikanten,[1]) sondern auch zum besten der amerikanischen Arbeit bestimmt, um sie gegen die billige Arbeit von Europa zu schützen. Man hat auch behauptet, dass von Monopolen keine Gefahren drohen, weil die einheimischen Industrien, einmal eingerichtet, miteinander konkurrieren und die Preise reduzieren werden, bis angemessene Löhne und angemessener Verdienst erreicht sind. Während der Zeit des freien Wettbewerbes[2]) mag dies wahr gewesen sein, aber es ignoriert den modernen Aufschwung der Trusts und wird den neuen Bedingungen angepasst werden müssen. Die Republikaner hielten im Gegenteil[3]) daran fest, „dass Artikel, die auf keinen Fall in Amerika produziert werden und mit keiner einheimischen Industrie in Wettbewerb kommen könnten, zollfrei gemacht werden sollten".

Je nach ihren so grundverschiedenen Anschauungen begünstigten oder verwarfen die Parteien die Gesetze, je nachdem, wie es ihnen für ihre Zwecke passte. Aus diesem Grunde war die demokratische Partei für Wertzölle, die republikanische für spezifische. Die Wertzölle zeigen offen, wie hoch sie sind, vorausgesetzt, sie werden rechtmässig erhoben und eingesammelt. Spezifische Zölle sind für den gewöhnlichen Wähler nicht so klar, und herauszufinden, wie hoch sie eigentlich sind, erfordert ein Mass von Kenntnissen, das er nicht besitzt. Mit anderen Worten, es ist ein bequemes Mittel, eine sehr hohe Steuer zu verstecken. Bei einem Wertzoll bezahlen die teureren Artikel proportional ihrem Werte, während bei spezifischen in jeder Klasse die billigeren Artikel die höheren Zölle tragen. Sind die Grenzen der Klassen eng, ist auch die Differenz gering, mit ihrem Wachsen aber wächst auch die Differenz. Nur einmal haben die Demokraten Gelegenheit gehabt, ihre Theorie in die Praxis umzusetzen.

1) Cong. Record, Bd. 26, S. 548.
2) Annals of Am. Acad. Pol. and Soc. Sci., Bd. III, S. 165.
3) Cong. Record, Bd. 19, S. 3507.

Im Robert J. Walker Tarif[1]) von 1846 wurden die Zölle gänzlich ad valorem gemacht. Die Zölle unter diesem Gesetz waren niedrig, und die Versuchung zum Betrug war verhältnismässig gering, so dass es sich recht gut bewährt zu haben scheint. Die Erfahrung hat die Demokraten gelehrt, mit Misstrauen auf spezifische Zölle zu blicken. Bei fast jeder Änderung von Wertzöllen in spezifische hat man die Gelegenheit benutzt, um die Zölle zu erhöhen. Prof. Taussig sagt:[2]) „Spezifische Zölle verbergen oft einen Steuersatz, der ad valorem formuliert, zu gross ist, um angenommen zu werden." z. B. Gewöhnliches Salz 8 Cents pro Centner = 80% ad valorem, ist ein Satz, den keine Partei vorschlagen dürfte, wenn der Betrag klar wäre. Prof. Taussig sagt ferner: „Wissentlich oder unwissentlich sind die Details der spezifischen Zölle in unserer (der amerikanischen) Tarifgesetzgebung später dazu herangezogen worden, den Interessen von Sonderunternehmungen zu dienen, und der Vorwurf, man besteuere viele zu gunsten weniger, ist nicht ganz unberechtigt." Diese Tendenz hat sich immer gezeigt, daher die grosse Enttäuschung durch das Gesetz von 1894, wo die einfachen Wertzölle des Hauses vom Senat spezifisch oder in ad valorem plus spezifische, sogenannte Mischzölle (Compoundzölle), verwandelt wurden. Spezifische Zölle erhöhen den Zoll beträchtlich in anderer Weise in der Zeit des Aufschwunges. Eine Reduktion in den Preisen vieler Artikel findet beständig statt, aber während die Preise der Artikel selbst ermässigt werden, werden die Zölle nicht dementsprechend herabgesetzt, und so steigt der Zoll prozentualiter. Ein gutes Beispiel hierfür bieten Stahlschienen. Der Zoll war $ 28,00 im Jahre 1870 gleich 28%, vor 1881 war der Preis für Schienen so gesunken, dass der Zoll gleich 100% ad valorem gemacht wurde. Die Demokraten wollen ferner, dass die Zölle, so weit wie möglich, auf fertige Produkte und nicht auf Roh-

1) Finance Report 1847. „Preface".
2) Economic-Journal, Bd. III, S. 582.

material gelegt werden sollten. Diesen Gedanken verkörperten sie in dem Antrag von 1894, aber der Senat machte Änderungen.

Theoretisch betrachtet, sind diese Argumente[1]) der Demokraten sehr kräftig, in der Praxis aber versagen sie. Bei 4192 Artikeln im Tarif, wie es im Jahre 1885 der Fall war, und es hat sich ja seitdem nicht so viel geändert, ist es einfach unmöglich, sich über die Preise dieser Artikel auf dem Laufenden zu erhalten. Sekretär Fairchild,[2]) ein Demokrat, sagt in seinem Finanz-Bericht von 1887: Theoretisch betrachtet, sind Wertzölle spezifischen vorzuziehen, aber in der Praxis sind bei solchen Sätzen, wie wir sie gehabt haben und vorläufig wohl auch haben werden, die erstern zu leicht die Quelle von Täuschung und Ungleichheit in den Zöllen. Schatzsekretär Manning, ein Demokrat, ist der Meinung seines Vorgängers Fairchild. Dies ist die beste Antwort, die man geben kann. Was nützt die Theorie, wenn sie der Praxis nicht Stand hält?

Die Demokraten sind gegen die spezifischen Zölle aus vielen Gründen, derentwegen die Republikaner dafür sind. Da sie gewöhnlich zur Erhöhung der Schutzzölle führen, sind sie durchaus befriedigend. Vom anderen Standpunkt aber sind Wertzölle verwerflich und spezifische wünschenswert. Wertzölle sinken mit dem Preis und steigen mit ihm. Wenn die Preise am niedrigsten sind und die heimischen Industrien den Schutz am nötigsten brauchen, sind die Einfuhrzölle am niedrigsten, und ebenso, wenn die Preise am höchsten sind, sind es auch die Zölle, nach Beträgen gerechnet. Sie sind jedoch genau, leicht einzuziehen, und nicht betrügerischer Untereinschätzung unterworfen. Seit 1861 hat bei der republikanischen Partei die Tendenz bestanden, die Zahl der spezifischen Zölle zu erhöhen und die der Wertzölle herabzusetzen. Im Jahre 1861 standen der Zahl nach die spezifisch bezollten Artikel in dem Verhältnis $1 : 2^{2}/_{10}$ zu den ad valorem zahlenden Artikeln, 1890 ein spezifischer gegen $^{5}/_{10}$ ad valorem

1) Finance Report 1885, S. XXXIV.
2) Finance Report 1887, S. XXXV.

und 1897 ein spezifischer gegen $^4/_{10}$ ad valorem. Der spezifische Zoll in seiner früheren Form wurde erhoben nach einigen natürlichen Unterschieden in Form oder Textin der Artikel. Das ist die bei weitem beste Methode. In dem Wunsche, den Gebrauch von spezifischen Zöllen zu erweitern, wurde der Versuch gemacht, spezifische Zölle nach dem Preis der Waren zu erheben. In einigen Fällen hat sich dies praktisch gezeigt, in anderen aber durchaus nicht. Wenn der Marktpreis der Waren sich der Trennungslinie zweier Klassen nähert, so ist die Versuchung zu falschen Angaben gross, um sie so in die niedrigere Klasse zu bringen, besonders wenn die Differenz der Zollsätze der angrenzenden Klassen gross ist. Dies hat die amerikanische Regierung zu Mischzöllen veranlasst, bei denen der Zoll sowohl spezifisch als ad valorem ist. Der erste Versuch zu dieser Methode[1]) wurde bei einigen Artikeln im Jahre 1816 gemacht. Der Zweck war, die Elastizität der Wertzölle beizubehalten und gleichzeitig falsche Rubrizierung zu verhindern. Alle Baumwollwaren[2]) im Werte von 25 Cents pro Yard sollten als soviel wert für Tarifzwecke betrachtet und die Zölle demgemäss erhoben werden. Dies zeigte sich sehr angebracht, da die Preise beständig fielen. Das Gesetz von[3]) 1828 verwendete dieses System weit exklusiver. Wollenstoffe wurden nach ihrem Wert in verschiedene Klassen folgendermassen eingeteilt:

Tuchstoffe im Preise von 40 Cents oder weniger pro Yard, Zollwert: 40 Cents

Tuchstoffe im Preise von $ 0,40 bis $ 2,50 pro Yard, Zollwert: $ 2,50

Tuchstoffe im Preise von $ 2,50 bis $ 4,00 pro Yard, Zollwert: $ 4,00.

---

1) „Minimum Duties“ von S. B. Hording, Annals of the Am. Acad. of Pol. Soc. Sci., Bd VI, S. 100.

2) S. L. Bd. 3, Ab. XXII, Para. 4.

3) S. L. Bd. 4, Ab. LX, Para. 2.

Der Zoll wurde nach dem höheren Werte erhoben. Dieselbe Methode wurde gegenüber Baumwollwaren beobachtet. Hinsichtlich der Tuche erwies sich das Gesetz von 1828 als unpraktisch. Der Preis für die Ware der gewöhnlicheren Sorten und der legale Austausch brachten sie gerade auf $ 2,50 Yard und liessen einen Zoll von 67 1/2 Cents pro Yard zu. Dies führte zu vielen Untereinschätzungen. So unzureichend war das Verfahren in der Tat, dass das Gesetz von 1832 diesen sogenannten „Minimum-Paragraphen" umstiess und dafür einen Zoll von 50 % ad valorem erhob. Lange Zeit hörte man nichts mehr von dem System, hier und da ein Minimum oder zwei, aber im Gesetz von 1883 haben wir ein klar definiertes Minimumsystem für Baumwollwaren. Voll ausgebaut jedoch erscheint es erst 1890, als es ausgedehnt wurde auf Wollwaren, Baumwollstrümpfe, Sammet, Plüsch, Kessel- und Eisenbleche und andere Waren.

Vor 1894 hatte das Verwaltungsgesetz grosse Mängel und Politik war bei der Ernennung der Beamten im Spiel, ein Zustand, dem glücklicherweise abgeholfen wird, auch die grosse Zahl der Distrikte, die weite Ausdehnung des Landes und somit die grosse Entfernung der Beamten machten gleichmässige Erhebung der Steuern nahezu unmöglich. Die weitverbreitete Unzufriedenheit der Importeure machten Klagen gegen die Zollbeamten zur Regel. Im Jahre 1887 sagte der Schatzsekretär Fairchild,[1]) es lägen soviel Klagen beim Gerichte vor, dass sie während der augenblicklichen Generation nicht erledigt werden könnten. Das System, das damals bestand, bestimmte Abschätzung der Waren durch „Appraisers" (Taxatoren), deren Gehalt zu niedrig und deren Amtszeit zu unsicher war, um zuverlässige Leute auf den Posten zu bringen. Glücklicherweise ist während der letzten Jahre die Amtszeit dauernd gemacht worden. Die Folge jenes Zustandes aber war, dass die Rechnungen der Importeure

1) Finance Report 1897, S. XXV.

gewöhnlich angenommen wurden. In zweifelhaften Fällen gab es einen Appell an den Regierungsausschuss und in gehöriger Zeit an den Schatzsekretär oder die Zivilgerichte. Drehte sich in solchen Fällen der Streit um zwei verschiedene Steuersätze auf importierte Ware, so erkannten die Gerichte gewöhnlich, dass die Waren, falls das Gesetz nicht klar war, nach dem niedrigsten Satz klassifiziert werden sollten.

Der obige Stand der Dinge war so wenig zufriedenstellend, dass einige Änderungsversuche zwischen 1880 und 1890 gemacht wurden, die aber jedesmal fehlschlugen, bis der sogenannte „Mc. Kinley Verwaltungs-Antrag“ [1]) am 10. Juni 1890 Gesetz wurde. Das Gesetz von 1890 bemühte sich mehr das alte zu bessern als ein neues zu geben. Es besagt, dass alle nach Amerika importierten Waren für Finanzzwecke als Eigentum dessen betrachtet werden sollen, für den sie bestimmt sind. Drei Duplikatausweise der Waren, die zum Import nach Amerika bestimmt sind, sollen ausgestellt und vom Konsul oder dem amerikanischen Handelsagenten, der dem Ort der Verfrachtung am nächsten wohnt, testiert werden. Jede Rechnung soll eine vollständige Beschreibung der Waren enthalten und ebenso den wirklichen Marktwert mit allen Unkosten und die Angaben, wann und wo sie gemacht worden, doch sind weder Prämien noch Disconti noch Zollrückzahlungen, die etwa ausgemacht sind, zugestanden. Wo die Artikel an einen Agenten zum Verkauf übergeben oder durch einen Agenten verfrachtet werden, sind drei weitere Papiere im Duplikat auszustellen und vom Konsul zu testieren, enthaltend den Preis oder Marktwert der exportierten Waren und unterzeichnet durch den Fabrikanten oder seinen Prämisten. Eins behält die Person, die die Sendung bewirkt, eins der Konsul, und eins wird an die Zollbehörde des Hafens geschickt, für den die Sendung bestimmt ist. Dieselbe Bestimmung ist für die Rechnungen getroffen. Eine Verletzung derselben in Form nicht ordnungsmässiger Papiere oder falscher Einschätzung unterwirft denjenigen, an den die Ware

1) S. L. Bd. 26, Ab. 207, Para 2, 3, 445.

konsigniert ist, einer Strafe von nicht über $ 5000 oder Zuchthaus nicht über zwei Jahre oder Geldstrafe und Zuchthaus zusammen. Ausserdem hat der Einschätzer am Eingangshafen die Ware zu schätzen, und[1]), wenn seine Schätzung der Importen mehr als 110 % des deklarierten Eintrittsbetrages beträgt, soll zu dem vom Gesetz für den Artikel gesetzlich festgelegten Zoll auf Waren noch eine weitere Summe erhoben werden, die gleich 2 % der Gesamtschätzungs-Summe ist für jeden Prozent über dem deklarierten Importwert. Beträgt die Unterdeklarierung über 40 %, so soll als vorläufig bewiesen angenommen werden, dass Betrug beabsichtigt war, und danach verfahren werden, wenn der Adressat nicht das Gegenteil nachweist. Im Falle solchen Betruges kann der Zollbeamte das Gut für den Staat einziehen. Im Falle gekaufter Ware kann der Preis zur Zeit der Warenprüfung erhöht werden, vorausgesetzt, dass der Eintritt durch den Eigentümer bewerkstelligt ist, übersteigt jedoch der Unterschied 40 %, so kann auf betrügerische Unterdeklaration erkannt und die Ware eingezogen werden. Das Gesetz[2]) bestimmt auch, dass ausser dem Wert der Ware auch die Verpackung verzollt werden soll. Dies war nötig, um die freie Einfuhr von Silberkästen u. s. w. zu verhindern. Grosse Mengen solcher Artikel waren frei hereingekommen. Man schätzte, dass im Durchschnitt der Zoll für die Verpackung 10—15 % und bei Porzellan 25 % betragen würde. Die Waren sollten nach dem Wert der Zeit und dem beim Einkauf entsprechend geschätzt werden. Nachlass für Bruch war nicht erlaubt, und die einzige Erleichterung im Falle ernsten Schadens war die, dass Waren selbst anstatt der Zölle der amerikanischen Republik überlassen werden konnten.

Die Zollbestimmungen sollten weit gleichförmiger ausgeführt werden als bisher. Über 70 % aller Importen nach Amerika sind nach New-York konsigniert. Die Einrichtungen an diesem Hafen werden uns ein gutes Bild des neuen Systems

1) S. L. Bd. 26, Ab. 407, Para. 7.
2) S. L. Bd. 26, Ab. 407, Para. 3.

geben. Die untere Klasse von Beamten,[1]) die tatsächlich die Waren prüfen, sind die „Examiners"; von denen es in New-York 75 giebt. Über diesen 75 stehen zehn Hülfstaxatoren. Jeder von ihnen hat sein besonderes, getrenntes Gebiet, in dem er für sachverständig gilt. Die Taxatoren sind die nächsten über den Hülfstaxatoren. In der Praxis bewirken jedoch die Examiners fast die ganze Abschätzung der Waren, die Hülfstaxatoren werden nur in zweifelhaften Fällen hinzugezogen. Für Amerika giebt es neun Taxatoren, von denen drei in New-York sind. Wie schon erwähnt, stehen sie zunächst über den Hülfstaxatoren. Sie werden vom Präsidenten ernannt und vom Senat bestätigt, und nicht mehr als fünf von ihnen dürfen derselben politischen Partei angehören. Sie unterstehen dem Schatzsekretär, der ihnen ihren Wirkungskreis vorschreibt mit der erwähnten Einschränkung hinsichtlich New-Yorks. Das Verfahren[2]) gegenüber den Amerika betretenden Waren ist folgendes: Wenn die Ware in einen amerikanischen Hafen kommt und die notwendigen Papiere u. s. w. vorgelegt sind, wird seitens der Examiners eine Prüfung vorgenommen. Ist diese nicht zufriedenstellend, wird der Fall einem Hülfstaxator vorgelegt, der seinerseits prüft. Gegen ihn kann man appellieren an ein Collegium von drei Taxatoren. Bei sachlichen Fragen ist dessen Entscheidung massgebend, aber in Rechtsfragen giebt es noch einen Appell an das „Circuit Court of Appeals of the United States". Dessen Entscheidung ist endgültig, ausser wenn es selbst den Fall für wichtig genug hält, um ihn dem „Supreme Court of the United States" vorzulegen, oder wenn der „Attorney General" im Namen Amerikas um einen Appell an den höheren Gerichtshof ersucht.

Eine andere theoretische Frage,[3]) auf die wir hier jedoch nur kurz eingehen können, ist die Frage nach dem

1) Cong. Record, Bd. 26, S. 3136. S. L. Bd. 26, Ab. 407, Para. 14.

2) S. L. Bd. 26, Ab. 407, Para. 14 und 15.

3) Trusts According und Official Investigation von E. B. Andrews, Q. J. E. Bd. III, S. 117. Report of the Industrial Commission, Bd. I, S. 215.

Zusammenhang von Tarif und Trusts. Sie ist erörtert worden in Amerika, besonders seitdem Havemeyer, der Präsident des Zucker-Trusts, sagte: „Die Mutter aller Trusts ist die Zollgesetzgebung. Der bestehende Tarif und die früheren haben zur Gründung aller der grossen Trusts mit wenigen Ausnahmen geführt, insofern sie nicht den richtigen Schutz allen Interessen des Landes gewähren. . . . Wenn man nicht am wirklichen Schutz selbst festhält, sondern den Produzenten nur 40—60% giebt, dann werden sie die Preise für das Publikum zu hoch ansetzen. Der springende Punkt ist der Tarif, daran liegt es."

Diese Äusserung ist von drei führenden republikanischen Zeitungen aufgegriffen worden mit der Forderung,[1]) den Tarif so zu ändern, dass die Trusts nicht unterstützt werden. Während der letzten zwei oder drei Jahre ist die Frage viel erörtert worden.

Zur Zeit des Inkrafttretens des Mc. Kinley-Gesetzes 1890 gab es wenige Trusts in den Manufakturbetrieben.[2]) Der Standard Oil Trust wurde 1882 organisiert, machte aber wenig Fortschritte vor 1890. Ungeschickte Kombinationsversuche waren von „Pools" und verschiedenen Organisationen gemacht worden, aber es gab kein organisiertes System einer Eigentums-Zentralisation, wie die Trusts sie darstellen. Dann kamen die Gesetze von 1890 und 1897, die besondere Vorteile boten in Form von hohen Zöllen und demgemäss höheren Profit, wo es möglich war zu kombinieren. Dies war auf alle Fälle eine Befreiung von der grossen Konkurrenz, unter der viele Industrien Jahrelang gelitten hatten.

---

1) New Tribune Chigago, Times-Herald.

2) The Tariff and the Trusts von C. Beardsley, Q. J. E. Bd. XV, S. 371.

Die folgende Tabelle zeigt die lose organisierten Gesellschaften vor 1890.[1])

Trusts	Zölle vom Gesetze von 1890
American Cotton Oil Company	Baumwollsamenöl 10 Cents pro Gallone von 7 1/2 Pfund
American Tabacco Co.	Cigarretten $ 4,50 pro Pfund + 25 % ad valorem
Trust	Branntwein und Spirituosen $ 2,50 pro Gallone
Envelope Trust	Briefumschläge 25 Cents pro 1000 Stück
National Lead Co.	Bleiweiss und Blei 3 Cents pro Pfd.
National Lindseed Oil Co.	Leinöl oder Flachsöl 32 Cents pro Pfund
Starch Manufacturing Co.	Stärke 2 Cents pro Pfund

Nach 1890 wuchs die Zahl der Trusts rapide, und besonders seit 1897. Die folgende Tabelle giebt die Trusts, die im Okt. 1900 bestanden, auch den Namen, Betrag des Schutzzolls spezifisch und ad valorem, und den Betrag der ausländischen Produkte, die die betreffenden Kompagnien im Jahre 1900 in Amerika einführten.

Name	Einfuhrzölle	Ad val. Satz %	Einfuhr $
Glucose Sugar Refining Co.	Glucose oder Traubenzucker 1/2 Cent pro Pfd.	61,65	1,214,000
International Paper Co.	Druckpapier, f. Bücher und Zeitungen geeignet, verschiedene spezif. u. ad valor. Sätze je nach Wert pro Pfd.	15—19,8	135,455

1) S. L. Bd. 26, Ab. 1244, Para. 39, 246, 329, 421, 66,67, 41, 323.

Name	Einfuhrzölle	Ad val. Satz %	Einfuhr $
International Silver Co.	Silberfabrikate 45 % ad valorem	45	112,469
International Steam Pump Co.	Dampfpumpen 45 % ad valorem	45	—
Monut Vernon Woodberry Cotton Duck Co.	Drillich 35 % ad val.	35	1,275
National-Biscuit Co.	Bisquit 20 % ad. val.	20	95,887
National Carbon Co.	Kohlen für elektrisches Licht 90 Cents pro 100	114,9	85,190
	für elektrische Batterien ohne metall. Verbindung 20 % ad val.	20	14,762
National Glass Co.	Gewöhnliche Trinkgläser 60 Cents ad val.	60	—
National Lead Co.	Bleiweiss, bleihaltig, 2 7/8 Cents pro Pfd.	49,4	32,470
	Rotblei 2 7/8 Cts. pro Pfd.	68,9	31,392
National Salt Co.	Salz in Säcken 12 Cents pro Ctr.	37,6	383,064
	Salz nicht in Säcken	89,09	161,080
National Starch Co.	Stärke 1 1/2 Cents pro Pfund	73,6	204,656

Name	Einfuhrzölle	Ad val. Satz %	Einfuhr $
National Tube Co.	Eisen- od. Stahl-Röhren u. s. w. 2 Cents pro Pfd. oder 35 % ad valorem	34,58	62,175
Otis Elevator Co.	Personen-Fahrstühle 45 % ad valorem	45	—
Royal Baking Powder Co.	Backpulver 20 % ad valorem	20	—
Rubber Goods Manufacturing Co	Guttapercha 35 % ad val.	35	267,490
	Radiergummi „ „ „	35	212,704
Union Bag and Paper Co.	Papierdüten 35 % ad valorem	35	449,286
United States Cast Pipe Co.	Gusseisen-Röhren 4/10 Cent pro Pfd.	15,36	2,440
United States Envelope Co.	Feine Couverts 35 % ad val. Gewöhnliche Couverts 20 % ad val.	35 20	1,471 4,459
United States Leather Co.	Leder-Bänder, Treibriemen, Sohlen-Leder 20 % ad val.	20	49,216
United States Rubber Co.	Gummischuhe 44 Cents pro Pfd. + 60 % ad val.	—	wenig Importen

Die im Gesetz von 1897 festgelegten Zölle.

American Bridge Co.	Eisen und Stahl 1/2 Cent pro Pfund	21,3	36,494

Name	Einfuhrzölle	Ad val. Satz %	Einfuhr $
American Hide and Leather Co.	Schuhleder, fertiggemacht, 30%	20	635,365
	Kalbleder, gegerbt und bearbeitet, 20%	20	119,154
American Lindseed Oil Co.	Leinöl, roh, gekocht oder mit Sauerstoff, 20 Cents pro Gal. v. 7½ Pfd.	29,2	1,989,00
American Malting Co.	Gerste, Malz 45 Cents pro Bushel von 34 Pfd.	49	3,536
American Sheetdrou Co.	Gewöhnliches Platten-Eisen oder Stahl, verschiedene spezif. Sätze je nach Wert	Durchschnitt 45,4	33,006
American Smelting & Refining Co.	Blei in Stangen u. s. w. 2 1/8 Cents pro Pfd.	94,7	109,140
American Snuff Co.	Schnupftabak 55 Cents pro Pfd.	118,4	5,097
American Steel Hoop Co.	Bandeisen, Spiraleisen, Stahl, sonst nicht vorgesehen, von 5/10 bis 8/10 pro Pfd.	28,27	9,305
American Steel Wire Co.	Eisen- od. Stahl-Draht, spezif. und ad val. verschieden nach Grösse	Durchschnitt 40,2	174,816

Name	Einfuhrzölle	Ad val. Satz %	Einfuhr $
American Steel Wire Nails Co.	Drahtnägel, nicht weniger als einen Zoll lang $^1/_2$ Cent pro Pfd.	13,43	1,348
American Refining Co.	Zucker über No. 16 und aller raffinierter Zucker	71,2	373,354
American Thread Co.	Baumwolle auf Spulen 6 Cents pro Dtz.	48,5	116,075
American Tin Plate Co.	Zinnblech, Terneblech, leichter als 63 Pfd., pro 100 □ Fuss $1^1/_2$ Cents pro Pfd. Alles andere Weissblech $1^1/_2$ Cents pro Pfd.	46,8 39,1	4,391,800 203,332
American Tabacco Co.	Cigarretten und Umhüllung $ 4,50 pro Pfd. + 25% ad val.	143,7	76,341
American Window Glas Co.	Kronglas, gewöhnliches Fensterglas, unpoliert, verschiedene spezif. Sätze, steigend mit den Dimensionen des Glases, von $1^3/_8$ Cents auf $4^3/_8$ Cents pro Pfd.	Durchschnitt 66,36	1,530,637

Name	Einfuhrzölle	Ad val. Satz %	Einfuhr $
American Writing Paper Co.	Schreibpapier, Briefpapier, nicht weniger als 10 Pfd. schwer, oder schwerer als 15 Pfd., auf das Ries = 480 Bogen, 2 Cents pro Pfd. plus 10% ad val.	27,7	13,843
	Dasselbe, 2 Cents pro Pfd., plus 20% ad. val.	43,6	214
	Papier, mehr als 15 Pfd. pro ream wiegend, 3½ Cent pro Pfd. plus 15% ad val.	34,7	98,322
	Dasselbe, 3½ Cent pro Pfd., plus 25% ad val.	35,6	2701
Continental Tabacco Co.	Stück Tabak 55 Cents pro Pfd.	256,9	62,718
Diamond Match Co.	Streichhölzer in Schachteln, zu je 100, das Gross 8 Cent	32,7	94,680
	Lose 1 Cent pro 1000	27,7	55,206
Distilling Company of America	Spirituosen, sonst nicht vorgesehen, $ 225 pro	123,4	1,160,276
Amalagamated Copper Co.	Kupfer frei	—	15,107,713

Name	Einfuhrzölle	Ad val. Satz %	Einfuhr $
American Agricultural Chemical Co.	Dünger frei	—	1,687,661
Petroleum Co.	Rohes, raffiniertes Petroleum frei	—	1,858

Aus vorstehender Liste wird man ersehen, dass fast alle Trusts, man kann sagen alle ausser denen, die ein natürliches Monopol haben, Gesellschaften sind, die geschützte Artikel fabrizieren. Das hat seinen guten Grund. Wo ein hoher Zoll ist und Konkurrenz die Preise unter den Einfuhrpreis hinabgedrückt hat, findet sich von selbst das Bestreben, sich zusammen zu tun, um die Preise zu steigern. Je höher der Tarif über dem gewöhnlichen Preis ist, um so grösser der Anreiz durch Aussicht auf höheren Gewinn, wenn ein Monopol eingerichtet ist und die Preise willkürlich diktiert werden können. Sie können nahe an den Importpunkt heran gebracht werden, aber nicht darüber hinaus. Der Präsident des Zuckertrusts sagte in Antwort auf folgende Frage: „Die Amerikan Sugar Refining Company kann den Preis für den in Amerika verkauften Zucker bestimmen, nicht wahr?“: „Nein,[1]) nur bis zum Importpreis können wir erhöhen.“ Er sagte, ohne den Tarif wäre der Zuckertrust nicht entstanden. Er fügte, als man ihn fragte, ob die Zuckerraffinier-Industrie nicht unter dem Zeichen des Schutzzolls entstanden wäre, hinzu: „Schutz,[2]) enormer Schutz. Ohne den Tarif würden wir wohl kaum das Risiko des Trusts auf uns genommen haben. Es wäre möglich gewesen; aber ich hätte sicherlich

1) „Investigation of Trusts“, by Lexow, Committtee Report S. 108.
2) Report Industrial Commission, 1900 Bd. I, S. 215.

nicht mein ganzes Vermögen, das im Zuckergeschäfte steckte, im Trust angelegt, wenn die Schutzzölle nicht gewesen wären."

Hier ist nicht gesagt, dass der Tarif die direkte Ursache des Trusts ist, sondern, er wird als Anreiz dazu betrachtet. England mit seinem Freihandel hat Trusts so gut wie Amerika mit seinen Schutzzöllen. Die Vorzüge des Schutzzolles sollen hier nicht erörtert werden, sondern er wird im folgenden als gegeben angesehen. Die Frage ist, wie sollen in Amerika unter gegebenen Bedingungen Zölle erhoben werden?

1. Zölle auf importierte Waren sollten den Unterschied im Produktionspreis in Amerika und im Auslande nicht überschreiten. Alles, was darüber ist, dient nur dazu, Monopole und Trusts entstehen zu lassen. Dieser Grundsatz ist so klar, und doch ist er von fast jedem amerikanischen Tarif verletzt worden. Beispielsweise können die meisten Stahl- und Eisenprodukte in Amerika ebenso billig hergestellt werden wie in Europa; trotzdem steht ein Zoll von 37% ad valoren darauf. Ebenso wird Mehl in grossen Mengen zum Export nach Europa, Süd-Amerika und dem Orient produziert, und doch ist es stark geschützt. Die billigen Baumwollwaren können in Amerika sehr billig hergestellt werden, aber sie erfreuen sich eines Durchschnitts-Schutzolls von 20%. Diese 3 Artikel können in Amerika sehr billig hergestellt werden, und sie haben besondere Privilegien im Rohmaterial u. s. w. Die Gesellschaften jedoch, die sie produzieren, haben sich zu Trusts zusammengetan und die Preise in die Höhe getrieben.

2. Keine Prohibitiozölle sollten erhoben werden. Viele werden aber in Amerika erhoben. Der Zoll auf raffinierten Zucker ist fast prohibitiv. Im Jahre 1900 wurden[1]) 13673030 Pfund Zucker nach Amerika importiert, was weniger als 1% des Gesammtverbrauchs darstellt, und doch ist der Gewinn des Trusts ausserordentlich gross. Der Tabaktrust ist ein anderes gutes Beispiel. Er ist sehr geschützt und zahlt sehr hohe Dividende. Er hat jährlich 8% auf Vor-

1) Statistical Abstract 1900 S. 195.

zugsaktien und 10% auf gewöhnliche Aktien ausgeschüttet. Sein Hauptprodukt sind Cigaretten, auf denen ein Zoll von $ 4,50 pro Pfund plus 25% ad valorem ruht. Dies ist ein Schutz von 143% ad valorem. Der Zoll auf 1000 gewöhnliche Zigaretten beträgt $ 18 und der Detailpreis $ 5,00. Der Zoll für Kautabak und Rauchtabak, das Hauptprodukt von Continental Tabacco, beträgt 55 Cents pro Pfund oder von 1899–1900 256% ad val. Der Zoll auf destillierten Spiritus ist $ 2,25 pro Gallone, die Konsumsteuer $ 1,05. Der Preis für Spirituosen war inclusive Konsumsteuer im Jahre 1900 $ 1,25 pro Gallone.

Diese Beispiele genügen, um zu zeigen, dass die amerikanischen Zollgesetze genug Anreiz zur Trustbildung gegeben haben, und dass sie ihnen, einmal organisiert, ausgezeichnete Gelegenheit zu Preistreibereien und hohem Gewinn gaben. Solange die heimischen Gesellschaften mit einander konkurrierten, drohte nicht soviel Gefahr seitens der übermässigen Zölle, weil die Preise erniedrigt wurden, sobald der Produktionspreis sank. Dann wurde der Wettbewerb gross, und der Verdienst vieler kleineren Gesellschaften verschwand. Dann kamen die Trusts. Die zweite Periode ist nun eröffnet, und man leidet schon unter den Monopolpreisen. Ein Tarif kann das Trustproblem nicht lösen, besonders wenn es international wird, aber er kann schliesslich dazu beitragen, die Produkte zu verbilligen, die dem internationalen Wettbewerb unterworfen sind.

Abschnitt III.

Die einzelnen Industriezweige unter dem Einflusse der Gesetzgebung.

Die Wollindustrie.

Die Grenzgebiete Amerikas sind immer Wolle produzierend gewesen. Vor 50 Jahren waren New-York und

Pennsylvanien an der Spitze, vor 40 Ohio und Michigan, und jetzt sind es Montana, Wyoming, Neu Mexiko, Utah und Jelako, In Kalifornien hob sich die Schafzucht von 1876-1880 und in Texas bis 1885, wurde jedoch seitdem mehr als Nebenzweig zur Farmerei betrachtet. In den spärlich bewohnten Gegenden hat die Schafzucht immer eine der ersten Beschäftigungen gebildet, mit dem Wachsen der Bevölkerung verlor sie jedoch an Bedeutung, nur in einigen Teilen blieb sie unverändert bestehen. Die Bedingungen, unter denen die Zucht gedeiht, sind sehr verschieden. In den Ost- und West-Staaten ist die Zahl der Tiere auf jeder Farm klein, die Schafe werden im Sommer geweidet, im Winter sorgfältig unter Dach gebracht und gefüttert. Im Westen nimmt der Betrieb[1]) gewaltige Dimensionen an. Verschiedene Eigentümer besitzen Hunderttausende von Schafen. Im Sommer grasen sie in den Bergen, die öffentliche Domänen sind, und im Winter werden sie in bestimmte Gegenden des Westens getrieben, der eine Art wilden Salbei in grossen Mengen produziert. Es giebt aber kein Wasser in diesen Gegenden, und man kann die Herden erst dorthin treiben, wenn der Schnee fällt. Mit Schnee gegen den Durst und wilden Salbei gegen den Hunger gedeihen sie vortrefflich. Millionen von Schafen werden so jedes Jahr versorgt. In den Süd-Staaten umfasst die Schafzucht etwas von beiden Methoden der anderen erwähnten Gegenden. Die Gesamtzahl[2]) der Schafe in Amerika war im Jahre 1900 61837112. Von diesen waren 21719939 Lämmer und 39937573 wolletragende Schafe. Letztere nahmen während der letzten zehn Jahre um 2,3% ab. In dem ersten Teil des Jahrhunderts war die Schafzucht auf die östliche Meeresküste beschränkt, aber das Land dort wurde zu kostbar zum Weiden.[3]) Die Erschliessung des

---

1) U. S. Census Bulletin 1890 S. 11.

2) U. S. A. Census Bulletin 1900 M. 156. S. 8.

3) „Some Aspeets of the Tariff Question“ von F. W. Taussig Q. J. E. Bd. III S. 259.

Westens hat jedoch weite Strecken geschaffen, die sich[1]) besonders hierfür eignen. Im Osten dagegen ist die Zahl der Schafe allmählich gesunken.

Zahl der Schafe.

	North Atlantic States	South Atlantic States	North Central States
1860	5,464,190	2,541,108	7,142,401[2])
1870	5,476,103	1,199,580	13,646,340
1880	4,971,032	2,620,006	13,662,889
1890	4,133,027	2,445,386	12,332,154
1900	2,533,579	1,706,199	10,055,721

	South Central States	Western States
1860	3,576,484	1,454.717
1870	3,230,234	4,014,756
1880	7,712,083	10,451.S36
1890	7.027,197	10,808,620
1900	3,328,848	22,228,620

So waren 2,000,000 Schafe[3]) weniger östlich des Mississippi im Jahre 1890 als 1860. In Ohio ist seit 1860 $^1/_3$ fortgefallen. Der grosse Abfall in den Süd-Central-Staaten ist hauptsächlich auf Texas beschränkt, wo die Zahl der Farmen während der letzten 10 Jahre auf 100,000 gestiegen ist. Die Errichtung dieser Farmen hat die Weidefläche verkleinert, so dass viele Herdenbesitzer nur schwer für die Schafe Weide beschaffen können und gezwungen sind, sie ins Schlachthaus zu schicken. Die Erfahrung, die man in den älteren Teilen der Vereinigten Staaten machte, bestätigt sich auch hier. Der kleine Farmer findet es vorteilhafter, Kühe und anderes Vieh als Schafe zu halten, und so nimmt mit der Besiedlung des Landes die Zahl der Schafe ab. In den West-

1) Duty on Wool and Woollens von F. M. Taussig. Q. J. E. Bd. IV, S. 21.

2) U. S. A. Census, 1880 supplementary to Line Stock S. 31 ffg. M. S. Census Bulletin 1900, Line Stock. No. 156.

3) Cong. Record, Bd. 26, S. 696.

Staaten ist die Schafzucht ein Haupterwerbszweig. Der grosse Aufschwung während der letzten 10 Jahre beweist dies genug, ist jedoch ganz auf die Weiden-Staaten beschränkt. Die Ursachen hierfür sind schon angegeben worden, und es ist wahrscheinlich, dass die West-Staaten, wenn nicht für immer, so doch für die weitere Zukunft, bei der Schafzucht bleiben werden. Im Jahre 1900 hatten die 5 Gebirgs-Staaten Montana, Wyoming, Neu-Mexiko, Utah und Idaho 23,009,529 Schafe, d. h. über $^1/_3$ der Zahl von ganz Nord-Amerika.

Die Entwicklung der Schafzucht spielt eine wichtige Rolle im Wolltarif. Während des Bürgerkrieges wurde die Baumwollindustrie in Nord-Amerika fast ganz zerstört und für Baumwollwaren wurden Wollwaren gebraucht. Die grossen Soldatenheere trugen auch Wollwaren, so dass die Schafzucht in den Mittel-Atlantischen und den Nord-Central-Staaten angeregt und gestärkt wurde. Nach dem Kriege lebte die Baumwollindustrie wieder auf. Dann kam für das Land eine Zeit des gewaltigen Aufschwunges. Eisenbahnen wurden weit ins Land hineingebaut. Der grosse Westen wurde zivilisiert. Die weiten Ebenen und gewaltigen Bergwiesen bedeckten sich mit Rindvieh- und Schafherden. Von 1876—1883 war der Aufschwung hauptsächlich in Kalifornien und Texas, aber seit 1883 in den Rocky-Montains-Staaten, besonders Montana, Oregon, Wyoming, Utah und Neu-Mexiko zu bemerken. Jetzt sind die gesamten westlichen Ländereien kultiviert oder Weideplätze. Die Wirkung der wiederbelebten Baumwollindustrie, der Entwickelung der westlichen Wollindustrie und der Einfuhr langer Wolle für Kammgarn war, dass der östliche Erwerbszweig geschädigt wurde. Der Wollpreisniedergang in Pennsylvanien, Ohio, Indiana und Michigan setzte 1867 ein und dauerte fort bis 1873, wo es etwas besser wurde. Die Farmer dieser Nord-Central-Staaten, wo die Kosten der Wolle verhältnismässig hoch sind, haben den Preisniedergang sehr schwer empfunden. Die Zahl der Schafe in Pennsylvanien, Ohio, Indiana und Michigan sank von

27,000,000 im Jahre 1867[1]) auf 13,000,000 im Jahre 1877. Die Farmer suchten dem durch einen höheren Tarif abzuhelfen, und bei jeder Wahl seit 1873 hat Wolle eine Rolle gespielt.

Das Gesetz von 1867[2]) teilte Wolle in 3 Klassen ein, 1. Kleiderwolle (Merino oder feine Wolle mit kurzen Fasern). 2. Kammwolle (lange Wolle mit feinen Fasern) und 3. Teppichwolle (kurz, grob, nur für Teppiche geeignet). Klasse I und II waren einem hohen Tarif von 10 und 12 Cents pro Pfd. plus 11 resp. 10% ad val. unterworfen. Klasse I und II waren durch Preiswertung geschieden. Wolle, die weniger als 32 Cents wert war, gehörte zu Klasse I, die darüber zu Klasse II. Der Zoll auf Klasse III war 3 und 6 Cents pro Pfund, je nach dem Preis der Wolle. Von Klasse III wird in Amerika wenig produziert, und bis 1877 war der Zoll darauf ein Finanzzoll.

Zwanzig Jahre hindurch ist der Zoll auf Wolle der Kernpunkt des politischen Streites gewesen. Das Gesetz von 1867 erhob hohe Zölle auf Klasse I und II, das von 1894 machte Wolle frei, und das von 1897 stellte die Zölle von 1890 wieder her, die ein wenig über die von 1883 erhöht worden waren. Abgesehen von 1894 sind alle Änderungen im Wertzoll belanglos gewesen, und man kann sagen, mit Ausnahme der drei Jahre von 1894—1897 hat Wolle seit 1867 sich hoher Zölle[3]) erfreut. In früheren Jahren belief sich dieser Zoll auf etwa 30—40%, aber da die Preise sanken, kam er etwa dem von 56% ad val. gleich.

Die feineren in Amerika produzierten Wollsorten kamen aus dem Nord-Central-Staaten von Pennsylvanien, Ohio und Michigan. Die hier produzierte Wolle ist mit wenigen Ausnahmen nicht gerade die beste und kommt ständig in Konkurrenz mit der Wolle aus dem Westen, wo die natürlichen

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 2339.

2) S. L. Bd. 14, S. 2339.

3) The Duty on Wool und Woollens von F. W. Taussig. Q. J. E. Bd. XIII, S. 4.

Bedingungen einer billigen Produktion weit günstiger sind. Billiger Transport setzt nicht nur die West-Wolle in Stand, die östlichen Fabriken zu erreichen, sondern er bringt ihnen auch die Wolle von Australien, dem Kap der guten Hoffnung, und Argentinien. Wolle wurde produziert im

Jahr		Jahr	
1875	181	1889	265
1876	192	1890	276
1877	200	1891	285
1878	208	1892	294
1879	211	1893	303
1880	233	1894	298
1881	240	1895	309
1882	272	1896	272
1883	290	1897	259
1884	300	1898	266
1885	308	1899	272
1886	302	1900	288
1887	285	1901	302
1888	269		

Die Tabelle zeigt eine rapide Steigerung der Wollproduktion von 1875—1894. Dies ist die Periode hoher Schutzzölle und, was noch wichtiger ist, die Zeit der Erschliessung des Westens. Von 1894—1897 war eine Periode der Frei-Wolle. Ein rapides Sinken folgte mit einem starken Aufschwung nach Wiederherstellung der Zölle am 24. Juli 1897. Doch trotz des immensen Aufschwungs der heimischen Wolle wurde ausländische weiter importiert.

Einfuhr von Wollen.

Jahr		Jahr	
1875	51,334,133	1879	34,900,539
1876	43,124,410	1880	124,483,227
1877	39,082,235	1881	50,456,702
1878	42,496,858	1882	64,029,908

Jahr		Jahr	
1883	66,565,435	1893	168,215,201
1884	76,045,950	1894	49,175,178
1885	67,480,831	1895	203,690,825
1886	122,550,532	1896	224,885,237
1887	107,309,738	1897	347,424,192
1888	109,199,022	1898	30,290,370
1889	123,224,635	1899	64,324,293
1890	102,142,818	1900	150,226,204
1891	126,665,525	1901	99,993,003
1892	145,663,089		

Aus dieser Tabelle ist es schwer einen Schluss zu ziehen. Ausländische Wolle muss eingeführt werden, um sie mit der heimischen zu vermengen. Sie ist feiner, und, ist die Geschäftslage günstig, wird sie massenhaft importiert. Während der Freihandelsperiode 1894—1897 stieg ihr Import ganz rapide. Die Steigerung war weit grösser als das Sinken der heimischen Wolle. Dies beweist, dass die Fabrikanten Artikel produzieren könnten, die jetzt in Amerika nicht erzeugt werden, wenn sie Freiwolle hätten. Ein Tarif kann die Menge der importierten ausländischen Wolle einschränken, aber kann den Import nicht hindern, ausser wenn er aussergewöhnlich hoch ist. Amerika ist nicht im Stande die feinsten Sorten zu produzieren. Der Boden enthält meistens alkalische Substanzen, die die Wolle schädigen, und auch das Klima ist nicht günstig. Die heimische Wolle ist von kurzer, starker Faser, aber nicht fein. Sie eignet sich zu gutem, aber nicht dem besten Tuch. Die importierte, abgesehen von Teppichwolle, von der Amerika einen kleinen Teil produziert, kommt meistens aus Australien, wo Klima und Boden der Produktion von Klasse I und II, den besten, günstig sind. Die Schafe brauchen wenig Fürsorge im Winter oder Sommer, und die Wolle ist von feinster Qualität. Sie kommt in Konkurrenz nur mit einem Teil der in den Nord-Central-Staaten produzierten Wolle. Die Wirkung des Tarifs ist nicht so schwer

zu ersehen. Der Zoll auf Teppichwolle ist ein Finanzzoll, weil diese Wollklasse mit amerikanischen nicht konkurriert. Die feinere Ohioware hat den Hauptvorteil des Zolls, insofern der ganze heimische Vorrat, und viel mehr, nötig ist, um mit den ordinären Sorten zu mischen. Der Zoll auf mittlere Ware hat seinen Zweck gründlich verfehlt, wenigstens hinsichtlich der Preise. Die Preissteigerung infolge des Tarifs hat die unnatürliche Entwicklung der Industrie hervorgerufen, und die Konkurrenz ist jetzt so gross, dass die Preise erheblich heruntergehen und die Industrie unter der Überproduktion leidet. In den westlichen Weide-Staaten fiel der Wollpreis von 18 Cents pro Pfund 1898 auf 12 Cents pro Pfund 1901. Daher sind die gegenwärtigen Aussichten nicht gut. Die augenblickliche Politik wird jedoch nicht ganz vom rein ökonomischen Standpunkt geleitet. Wolle ist das einzige wichtige Landesprodukt, das geschützt werden kann. Man schätzt, dass von ihr die Stimmen einer Million von Farmern abhängen, die jede politische Partei sich zu sichern sucht. Die Fabrikanten fürchten auch, dass, wenn Wolle frei gemacht werden sollte, die ganze geschützte Fabrikation zu Grunde gehen würde. Vom volkswirtschaftlichen Standpunkt ist der Zoll auf Teppichwolle nicht zu verteidigen. — Sie wird in nur geringem Umfange in Amerika produziert, und es ist nicht wünschenswert, dass ihre Produktion vermehrt würde, wo bessere Wolle zum gleichen Preis durch geeignete Zucht gewonnen werden könnte. Im Westen könnte Wolle mit Vorteil gegen Freiwolle ankämpfen, aber in den älteren Staaten würde die Industrie verschwinden. Die Hauptfrage ist, ob die Nation bessere und billigere Kleidung haben oder ein kleiner Teil der Bevölkerung, die Schafe züchtenden Farmer, die nur $1\,^1/_2\,\%$ ausmachen, geschützt werden soll.

Wollengewebe.

Die Umrisse des Gesetzes von 1867 sind in denen von 1883, 1890 und 1897 beibehalten worden. Natürlich war das Wilson-Gesetz (1894) eine kleine Ausnahme in der Zollgesetz-

gebung für Wolle und Wollwaren. Wie schon erwähnt, brachte dieses Gesetz Wolle auf die Freiseite und reduzierte den Zoll auf Wollwaren. Das Gesetz von 1867 erhob einen Zoll auf Wolle und einen spezifischen auf Wollwaren zur Compensation. Ausserdem wurden 10 % Zoll auf Wollfabrikate als Ausgleich erhoben für einen gleichen Betrag an Aufwandsteuern und 25 % ad valorem für den Schutz der Wollwaren selbst. Seit 1867 ist der spezifische Zoll geändert worden, um dem Wollzoll zu entsprechen. Die Aufwandsteuern sind für alle Textilwaren gestrichen worden, aber der Tarifzoll ist erhöht worden zuerst durch die Hinzufügung der 10 %, die die Aufwandsteuern compensieren sollten, aber doch unberührt blieben, als die Innenzölle aufgehoben und später auf 40,50 und 60 % ad. val. erhöht wurden. Im Jahre 1867 wurde 25 % ad valorem als hoch angesehen, aber mit der Zeit gewöhnten sich die Fabrikanten daran, und, als die Aufwandsteuern aufgehoben wurden, waren sie in der Lage, zu bitten, dass ihnen 35 % zugestanden würden, bis es ihnen gelang, den obigen Betrag zu erreichen.

Das Gesetz von 1883 sollte eine Reduktion bringen, vermied dies jedoch sehr geschickt, indem es nur die Zölle reduzierte, die mehr nominell als wirklich waren, und die Artikel neu klassifizierte. Die feineren Waren wurden höher besteuert. Der Durchschnittszoll auf Wollwaren 1889, unter dem Gesetz von 1883, war 69,12 %. Dann kam das Gesetz von 1890, das einen noch höheren Zoll für bessere Ware erhob. Der Durchschnittszoll 1893 betrug 98,55 %. Der Gipfel wurde erreicht durch das Gesetz von 1897[1]) mit einem Durchschnittszoll von 99 bis 101 %.

In allen Tarifdiskussionen handelt es sich besonders um 3 Klassen, die nach Fabrikation und Gebrauch unterschieden werden. „Wollzeuge, Kammwollzeuge[2]) und Frauenkleiderstoffe". Wollzeuge bildeten die erste Wollverarbeitung in Amerika. Die Krempel-Maschine wird hierbei verwendet,

1) Cong. Record, Bd. 26, S. 537.
2) Census Bulletin 1900, No. 236, S. 29.

und die amerikanische Wolle eignete sich gut dafür. Kammgarnzeuge dagegen sind von Kammwolle gemacht, und für dieses Verfahren war die amerikanische Wolle zu kurz, da sie gewöhnlich Merino enthält. In Folge davon wurden Kammwollzeuge in Europa fabriziert, lange bevor man es in Amerika versuchte. Die augenblickliche amerikanische Wolle ist durch die Kreuzung der Schafe mit englischem Blut länger geworden, und die Verbesserung der Maschinen macht es möglich, kurze Wolle[1]) zu kämmen. Ein wirklicher Unterschied beider existiert heutzutage nicht mehr. Die erste Kämmmaschine in Amerika wurde im Jahre 1854 in den Pacific Mills von Lawrence, Massachusetts, aufgestellt. Im Jahre 1860 fabrizierten nur drei Mühlen[2]) Kammwollzeuge in Amerika. Die Fabrikation derselben für Kleider begann nicht vor 1869. Der kanadische Vertrag[3]) förderte die Industrie etwas, die kanadischen Schafe waren von englischem Blute und langhaarig. Der Vertrag erlaubte die Wolle zu mässigen Sätzen in Amerika einzuführen.

Wollen-Textil-Industrie.[4])

	Produktion		Gesamtsumme	Arbeiter	Fabriken
1870	Tuchstoffe	$ 151,000,000	$ 173,000,000	90,770	2,891
	Kammwollstoffe	$ 22,000,000			102
1880	Tuchstoffe	$ 160,606,721	$ 194,106,721	86,504	1990
	Kammwollstoffe	$ 33,500,00		18,800	76
				105,304	2066
1890	Tuchstoffe	$ 133,577,977	$ 212,777,977	79,394	1311
	Kammwollstoffe	$ 79,200,000		43,600	143
				112,994	1454
1900	Tuchstoffe	$ 118,430,158	$ 238,744,502	71,139	1035
	Kammwollstoffe	$ 120,314,344		58,377	186
				129,516	1221

1) Census Bulletin, 1900, No. 236, S. 31.
2) Cong. Record, Bd. 18, S. 270.
3) U. S. A. Census. 1890, Textiles, S. 51.
4) U. S. Census Bulletin, 1900, S. 29, 30.

Beide Zweige haben ein stetiges, aber kein rapides Wachstum gezeigt. Die Wolltuchindustrie hat tatsächlich seit 1880 abgenommen, wohl infolge der starken Verwendung von Kammwolle und Trikot. Kammwolle hob sich schneller seit 1860 als in den letzten 20 Jahren, obgleich die letzte Dekade eine starke Entwicklung zeigt. Viel zur Behinderung der Kammwollindustrie trug die Rubrizierung unter Flanell, Trikot, Garn etc. bei. Das Gesetz von 1867 erhob für alle diese Waren einen spezifischen Zoll von 20 Cents pro Pfund auf die, die nicht mehr als 40 Cents wert waren, plus 35 % ad val. Für die, die 40 – 60 Cents pro Pfund wert war, betrug der Zoll 30 Cents spezifisch plus 35 % ad val. Der Zoll stieg weiter, bis Kammwollzeuge, die mehr als 80 Cents pro Pfund wert waren, ebenso wie Wollenzeuge besteuert, aber immer noch als Trikot klassifiziert wurden. Dies befriedigte zuerst, aber die Erleichterung machte es möglich, Kammwollzeuge billiger als 80 Cents pro Pfund zu produzieren, mit dem Resultat, dass sie zu niedrigeren Sätzen eingeführt wurde. Die hierzu nötige lange Wolle war unter einem starken Zoll eingeführt worden, so dass die amerikanischen Fabrikanten mit grossen Nachteilen zu kämpfen hatten. Im Gesetz[1]) von 1867 war dies nicht vorgesehen worden, 1883 wusste man es, tat aber nichts dagegen. Die republikanischen Schatzsekretäre sahen den Fehler und suchten ihm abzuhelfen, indem sie Kammwoll- und Wollzeuge gleich besteuerten. Sekretär Mannering stiess die Entscheidung seiner Vorgänger um und eine Entscheidung des obersten Gerichtes unterstützte seine Anordnung. Sie[2]) brachte den Fabrikanten grossen Schaden und traf Millionen von Kapital. Die Importen von Kammwollzeugen stiegen von $ 500,000 im Jahre 1883 auf $ 5,000,000 im Jahre 1887.

Die Importen[3]) von Kammwoll- und Wollenzeugen nach Amerika betragen $ 10,000,000 bis $ 15,000,000 jährlich, und

1) S. L. Bd. 14, Ab. CXC.
2) Cong. Record, Bd. 13. S. 71, Bd. 19, S. 3299, Bd. 18, S. 269.
3) Commerce and Navigation, 1901, S. 208 ffg.

$ 15—20,000,000 an Kleiderstoffen. Alle Arten Wollwaren, die eingeführt wurden, belaufen sich wahrscheinlich auf $ 40,000,000 pro Jahr. Der Zoll darauf schwankt zwischen 70—90 und 100 % im Durchschnitt. Prof. Taussig sagt: „Abgesehen[1]) von Zöllen und Lasten auf den Importen kann man geradezu sagen, dass, was die Konsumenten in den letzten Jahren für importierte Stoffe, Kammwollzeuge und Kleiderstoffe zusammen genommen bezahlten, etwa 35 % von dem betrug, was sie für heimische Ware bezahlten.“ So ergiebt sich die Frage, wie es kommt, dass Waren trotz der hohen Zölle so hartnäckig eingeführt werden. Es beruht durchaus auf der Qualität der Waren. John L. Hayes,[2]) der Sekretär der Wool Manufacturing Association, sagte: „Die Wollenzeugfabrikation dieses Landes, obwohl sie die allerfeinste Ware liefern könnte, ... , geht doch fast ganz in der Massenproduktion auf. Fast Neun Zehntel unserer Krempelwollfabrikate werden direkt zu fertigen Kleidern verarbeitet. Die Fabrikation von Flanelldecken und gewöhnlichem Trikot beschäftigt die meisten Fabriken, die sich mit der Herstellung von gekrempelter Wolle befassen. Die Kleiderfabrikation ist fast ausschliesslich für die Massen, die Damen der höheren Kreise beziehen ihren Bedarf aus Frankreich.“ Im Jahre 1900 schreibt Battison, Spezialagent für den Census: „Die Einfuhren[3]) bestehen hauptsächlich in Neuheiten und Waren von guter Qualität, die mehr Zeit und Mühe zur Herstellung erfordern, als die Produktionsbedingungen in Amerika augenblicklich gestatten.“ Das Gesetz[4]) von 1897 steigerte die Zölle auf diese Waren wieder und machte sie, wie es scheint, hoch genug, um ihre Fabrikation anzuregen. Der Durchschnitt der Einfuhren von 1891—1894 war $ 31,102,288 jährlich, 1894 bis Juli 1897 $ 47,342,664 und unter dem Gesetz von 1897 von 1897—1900 $ 14,186,264.

---

1) Q. J. E. Bd. VIII, S. 29. Cong. Record, Bd. 14, S. 2101.
2) Wool Manufacturing Bulletin, Bd. XIV, S. 116.
3) U. S. Census Bulletin, 1900, No. 296, S. 50.
4) S. L. Bd. 30, Ab. XI, Para. 302.

Noch deutlicher wird die Sache, wenn wir einen Blick auf die Kleidereinfuhr werfen. Von 1880 - 1890 war sie durchschnittlich pro Jahr 78,590,483 Quadratyard im jährlichen Durchschnittswerte von $ 18,057,253. Von 1890—1900 63,708,945 Quadratyard im jährlichen Werte von $ 13,258,006. Ein Blick auf die letzten 10 Jahre wird dies erläutern.

1891	91,874,084	$ 19,559,983	1896	96,458,868	$ 19,494,268
1892	76,575,126	„ 16,630,371	1897	95,120,674	„ 18,187,846
1893	86,757,355	„ 17,821,574	1898	28,213,947	„ 5,798,213
1894	40,656,267	„ 8,647,258	1899	27,808,376	„ 6,038,950
1895	67,719,063	„ 14,506,778	1900	25,905,693	„ 5.895'820

Seit dem Gesetz von 1897 macht sich ein deutliches Sinken geltend, und doch muss man sich wundern, mit welcher Beharrlichkeit trotz des hohen Tarifs die Einfuhr[1]) festgesetzt wird. Tatsache ist, dass die feinere Ware, die von den wohlhabenden Klassen getragen wird, trotz der hohen Zölle in grossem Umfange eingeführt worden ist. Dies beruht auf 2 Umständen; zunächst auf dem hohen Wolltarif, der den amerikanischen Fabrikanten an einer freien Auswahl der besseren Wolle hindert. Der amerikanische Fabrikant verwendet gewöhnlich 2 oder 3 Wollsorten, wo sein englischer Konkurrent vierzehn benutzt. Der Hauptgrund jedoch sind die hohen Löhne, die der amerikanische Arbeiter erhält. Wo es möglich ist, in grossem Umfange Maschinenarbeit zu gebrauchen, wie bei den ordinären Sorten, wo die Maschine sehr schnell arbeiten kann, kann man Stoffe fabrikmässig herstellen, aber, wo die Maschine langsam arbeitet und viel Handarbeit verwendet werden muss, wie bei den feineren Sorten, ist es ohne ganz extreme Zölle unmöglich, mit Europa zu konkurrieren. Bei einigen Produkten hat der findige Geist des Amerikaners Maschinenarbeit eingesetzt, aber dies ist

1) Census Bulletin 1900, No. 236, S. 8. American Wool and Cotton Report 1893, von E. O. Page.

nicht bei Wollenzeugen der Fall. Tatsächlich bleibt Amerika[1]) hierin hinter Europa zurück. So sind die meisten Erfindungen der Textilmaschinen, die für Teppiche ausgenommen, aus Europa gekommen.

In der Teppichfabrikation sind die Amerikaner ausserordentlich erfolgreich gewesen. Die Teppichindustrie[2]) geht zurück auf N. P. Sprague in Philadelphia 1791. Im Jahre 1825 wurde sie in Massachusetts eingeführt, wo Bigelow aus Boston den Kraftstuhl zur Herstellung von Brüsseler und Wiltontapeten und Sammet-Teppichen verwandte. Gebrüder Skinner aus New-York liessen sich einen Kraftstuhl zum Weben von Axminister-Teppichen patentieren, der 1867 allgemein in Gebrauch kam. Diese Erfindungen begründeten die Teppichindustrie in Amerika, die, seitdem sie in Gebrauch kamen, sich gewaltig und rapide entwickelte.

Jahr	Kapital	Fabriken	Arbeiter	Wert d. Produkte	Yards
1850	$ 3,852,981	116	6,186	$ 5,401,234	
1860	„ 4,721,768	213	6,681	„ 7,857,636	
1870	„ 12,540,750	215	12,098	„ 21,761,573	
1880	„ 21,468,587	195	20,371	„ 31,792,802	39,282,634
1890	„ 38,208,842	173	29,121	„ 47,770,193	74,770,910
1900	„ 44,208,299	133	29,196	„ 48,192,351	75,531,827

Die Tabelle zeigt einen Aufschwung der Industrie seit 1870. Die Zahl der Fabriken hat jedoch abgenommen, während das Kapital und die Arbeiterzahl gestiegen ist, und die jährliche Produktion hat regelmässig zugenommen. In den letzten 10 Jahren jedoch war dies unbedeutend. Es wird bewiesen durch die Tatsache, dass das Census-Jahr ein schlechtes Jahr für die Teppichindustrie war und dass viele Fabriken still standen.

Die Fabrikation von Strumpfwaren und Trikot hat während der letzten 30 Jahre einen erheblichen Aufschwung

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 2339.
2) U. S. Census Bulletin 1900, No. 236, S. 35.

genommen. Diese Waren haben sich immer der Vorteile des Schutzes erfreut, aber die Gesetze von 1890 und 1897 machten die Schutzzölle darauf besonders hoch, in der Absicht, die heimische Industrie den Bedarf der Nation decken zu lassen. Der Teil des Gesetzes von 1897,[1]) der von diesen Waren handelt, lautet folgendermassen: Auf Tuche, Trikotwaren und alle Fabrikate, die ganz oder zum Teil aus Wolle hergestellt und nicht besonders in diesem Gesetz vorgesehen werden, dabei nicht über 40 Cents pro Pfund wert sind, soll der Zoll pro Pfund 3 mal so gross sein als der durch dieses Gesetz auf ein Pfund ungewaschener, erstklassiger Wolle. (11 Cents pro Pfund.) Sind sie über 40 Cents pro Pfund wert und nicht über 70 Cents, soll der Zoll 4 mal so gross sein wie der durch dieses Gesetz auf ein Pfund ungewaschener, erstklassiger Wolle gelegte, und dazu noch für alle vorigen 50% ad val. Für Wolle, die über 70 Cents pro Pfund wert ist, soll der Zoll 4 mal so gross sein wie der durch dieses Gesetz auf ein Pfund ungewaschener, erstklassiger Wolle gelegte + 55% ad val.

Die Entwickelung der Industrie erhellt aus folgender Übersicht:[2])

Jahr	Kapital in $	Fabriken	Arbeiter	Wert der Produktion in $
1850	544,735	85	2,325	1,028,102
1860	4,035,510	177	9,103	7,280,606
1870	10,931,260	248	14,768	18,411,594
1880	15,579,591	359	28,885	29,167,227
1900	50,607,738	796	61,209	67,241,013
	81,860,604	921	86,296	95,492,566

Im Jahre 1850 war diese Industrie fast ganz auf Neu-England und die mittelatlantischen Staaten beschränkt. Von der Gesamtproduktion von $ 7,280,606 im Jahre 1860 entfallen $ 4,847,984 auf die zweite Gruppe, $ 2,374,242 auf die erste, so dass $ 58,380 für den Rest des Landes bleiben.

1) S. L. Bd. 30, Ab. XI, Para. 366.

2) U. S. Census Bulletin 1900, No. 236, S. 44.

Im Jahre 1900 hatten sich die Verhältnisse wesentlich geändert, obgleich dieselben beiden Gruppen noch die Führung hatten. Es produzierten:

Neu-England-Staaten	$ 17,834,673
Mittelatlantische Staaten	„ 60,473,407
Central- und West-Staaten	„ 12,143,150
Süd-Staaten	„ 5,031,336

In den Central- und West-Staaten ist ein ständiges Anwachsen seit 1860, in den Süd-Staaten aber erst seit Kurzem zu beobachten. Im Jahre 1880 gab es nur eine Fabrik im Süden, während 1900 71 Faktoreien mit einem Kapital von $ 3,522,871 und einer Totalproduktion von $ 5,031,336 vorhanden waren. Die Entwicklung des Südens werden wir noch deutlicher erkennen, wenn wir weiter unten die Baumwollindustrie betrachten.

Die Wollenzeugindustrie Amerikas ist eigenartig. Von Anfang an war sie der Gegenstand des Schutzes, und die erhobenen Schutzzölle wurden allmählich erhöht, so dass sie jetzt fast 100% erreicht haben. Und doch braucht die Industrie heute genau so viel Schutz wie zu irgend einer Zeit der Geschichte. Das Argument[1]) von den Kinderschuhen der Industrie beweist gar nichts, denn nach einem Jahrhundert des Schutzes ist es nicht möglich, irgend welche Wollartikel im Wettbewerbe mit England, Frankreich oder Deutschland zu produzieren. Will man diese Industrien erhalten, so ist es ausgeschlossen, die Schutzzölle jetzt aufzugeben, jetzt so gut wie vor hundert Jahren.

Die Baumwollindustrie.

Wenn auch in der Zeit von 1780 bis 1812 einige Fortschritte[2]) in der Baumwollindustrie gemacht wurden, so waren

1) Cong. Record, Bd. 30, S. 2713.

2) Prest Status of the Cotton Industry von Ed. Atkinson, Yale Review, Bd. VII, S. 129.

diese doch unbedeutend. Der zweite Krieg mit dem Mutterlande 1812 schnitt erst auswärtige Zufuhr ab und gab der Baumwollindustrie einen starken Impuls. Von dieser Zeit an war ihre Zukunft gesichert, und von 1812 bis jetzt hat jede Dekade einen Aufschwung gebracht, wie aus nachstehender Übersicht zu ersehen ist:

Jahr	Kapital in $	Fabriken	Arbeiter	Wert der Produktion in $
1850	74,500,931	1094	92,286	61,869,184
1860	98,585,269	1091	122,028	115,861,774
1870	140,706,291	956	135,369	177,487,739
1880	208,280,346	756	174,659	192,090,110
1890	354,020,843	705	221,685	267,981,724
1900	460,842,772	973	303,740	339,200,320

Der frühe Beginn dieser Industrie und ihr gewaltiger Aufschwung machte sie zur bedeutendsten Textilindustrie in Amerika, und diesen Platz behauptet sie immer noch. Von jeher ist ihr in der Tarifgesetzgebung besondere Aufmerksamkeit zugewendet worden. Von 1861—1883 wurden für alle Baumwollgrade die Sätze von 1824, 1828, 1832, 1846 etc. erhöht.

Seit 1883 haben die Zölle auf die niedrigeren oder gewöhnlicheren Grade von Baumwollfabrikaten allmählich abgenommen, wenn die Abnahme auch nur[1]) nominell war. Die Zölle für die feineren Grade dagegen stiegen bis 1894, wo sie erniedrigt wurden; aber das Gesetz von 1897 erhob wiederholt Zölle für die feineren Artikel, so dass jetzt der Durchschnitt 57% beträgt.

Seit den Tagen[2]), wo Samuel Slater die erste Dampfspindel in Pawtucket im Jahre 1791 in Bewegung setzte, war die bedeutendste und dichteste Konzentration der Baumwollmanufaktur Amerikas in Süd-Neu-England. Es gab 1809 in einem Umkreise von 30 Meilen um Providence 20000 Spindel,

1) Cong. Record, Bd. 26 s. 415.

2) Finance Report, Bd. III, „Preface". U. S. Census Bulletin, 1900, S. 14, No. 215.

ebenda 1900 7209235 Spindeln d. h. $^1/_3$ aller Spindeln Amerikas. Der Prozentsatz der Spindeln von Neu-England ist seit 1880 erheblich zurückgegangen. Die prozentuellen Anteile an den Spindeln des ganzen Landes waren 1870: 77%, 1880: 81%, 1890: 76%, und 1900: 67,6%. Diese Abnahme beruht zum grossen Teil auf dem rapiden Anwachsen der Baumwollenmanufaktur in den Süd-Staaten. Man kann sagen, dass vor dem Bürgerkriege diese Industrie in den Süd-Staaten nicht existierte, und vor 1880 in nur beschränktem Maase. Vor 1880 waren die Fabriken klein, primitiv, und die Maschinen veraltet. Ganz ordinäre Ware, wie sie die Neger trugen, wurde hier fabriziert. Vor dem Bürgerkriege waren die führenden weissen Klassen nicht für Manufaktur, und noch über zehn Jahre danach war es unmöglich, Kapital für Manufakturen zu bekommen. Die Atlanta-Ausstellung von 1881 erst erweckte im Süden den Gedanken an die Möglichkeit der Baumwoll-Manufaktur, der dann energisch weiter verfolgt wurde. Die Presse drängte dazu, das Volk war dafür, Kapital wurde angelegt; Behörden befreiten die Faktoreien von Abgaben, und die Eisenbahnen suchten durch ihre Frachtpreise die Südliche Manufaktur zu ermutigen. Von Anfang an war der Gewinn hoch und die Entwicklung rapide. Von 1880 bis 1890 betrug die Erhöhung 46,4%. Die Fabriken waren jedoch im Anfang nicht erstklassig, aber man fand bald, dass die besten Fabriken die höchsten Dividenden zahlten, und die alten Fabriken wurden gar bald in erstklassige verwandelt.

Das Anwachsen[1]) der Baumwollindustrie im Süden ist aus folgender Zusammenstellung zu ersehen:

	Zahl der Spindeln	Zahl der Ballen
1880—1	600,000	205,000
1881—2	680,000	238,000
1882—3	860,000	231,000
1883—4	1,100,000	234,000
1884—5	1,150,000	266,000

1) New-York „Commercial and Financial Chronical“ 1900.

	Zahl der Spindeln	Zahl der Ballen
1885—86	1,200,000	340,000
1886—87	1,225,000	397,000
1887—88	1,177,901	443,373
1888—89	1,344,576	486,603
1889—90	1,554,000	526,856
1890—91	1,756,047	605,916
1891—92	1,938,524	681,471
1892—93	2,082,197	733,701
1893—94	2,167,242	723,329
1894—95	2,379,281	853,352
1895—96	2,770,284	915,810
1896—97	3,197,545	1,024,482
1897—98	3,574,754	1,227,939
1898—99	3,832,201	1,400,026
1899—00	4,298,188	1,477,775

Im wesentlichen hat der phänomenale Aufschwung in den 4 Staaten Nord-Carolina, Süd-Carolina, Georgia und Alabama stattgefunden. Die Zahl der Spindeln in diesen 4 Staaten war 1880: 422,807, 1890: 1,195,256 und 1900: 3,791,654, während die Gesamtzahl für alle Südstaaten 4,298,188 betrug. In den 20er Jahren ist als reine Zunahme um 3,348,847 Spindeln d. h. ein Anwachsen von 3,553 auf 10,651 für jede Fabrik im Durchschnitt, zu konstatieren. Die Betriebe dieser Baumwolle produzierenden Staaten verbrauchten etwa $^1/_3$ ihrer eigenen Ernte. Die grossen Faktoren, die zu dem Aufschwung der Industrie beigetragen haben, sind neben der Energie, mit der das Volk an sie heranging, der Überfluss an billigem Rohmaterial, welches leicht zu haben und frei von Transportkosten ist, ferner der Überfluss an billigen Arbeitskräften, die von den beschränkenden Arbeitsgesetzen der Nord-Staaten frei sind. Besonders kommt Kinderarbeit in Betracht. Negerarbeit hat sich in den Baumwollfabriken als unpraktisch gezeigt, aber die Arbeit von weissen Kindern ist in den Süd-Staaten keinen Beschränkungen unterworfen. Das ist ein schreiendes Übel, und es ist zu hoffen, dass der

jetzt dagegen unternommene Feldzug nicht erfolglos bleibt und beschränkende Gesetze gegeben werden. Die Lohnsätze in den verschiedenen Gruppen zeigt die folgende Tabelle. Der Durchschnittslohn[1]) für Baumwollfabriken für Amerika ist $ 381,02.

Neu-England	Süd-Staaten	Central- u. West-Staaten
$ 390,85	$ 274,68	$ 410,41

Die Central- und West-Staaten haben keinen nennenswerten Aufschwung zu verzeichnen. Die beiden grossen Staatengruppen haben nur 16 Fabriken mit einer Jahresproduktion von $ 3,533,112 aufzuweisen.

Die Baumwollindustrie nach Staatengruppen giebt folgendes Bild:

	Kapital in $	Zahl der Fabriken	Zahl der Arbeiter	Zahl der Spindeln	Werte der Produkte in $
Neu-Engl.-Staaten[2])	272,668,914	332	162,294	12,850,987	188,653,165
Mittel-Atlant. Staaten	59,078,820	225	34,843	1,647,251	45,705,085
Süd-Staaten	124,532,864	400	97,494	4,298,188	94,914,794
Centr.- u. West-Staaten	4,562,174	16	3,298	211,926	3,583,112
	$ 480,842,772	973	297,929	19,008,352	$ 332,806,156

Während drei Viertel eines Jahrhunderts haben die Baumwollfabrikanten den grösseren Teil des heimischen Marktes beherrscht, während der ganzen Geschichte dieser Industrie wurde beständig exportiert. Man fing damit bald nach Einrichtung der Industrie in Massachusetts an, aber der früheste bestimmte Bericht, den wir darüber haben, stammt aus dem Jahre 1826. Es war das Jahr, in dem zum ersten Mal Export-Statistiken für diesen Zweig aufgenommen wurden. Die Ausfuhr belief sich auf $ 1,177,082, im Jahre 1851 auf $ 7,241,205 pro Jahr, was wohl dem halben Gesamtwert der amerikanischen Baumwollproduktion gleichkommt. 1860 war

1) U. S. Census 1890, Textiles S. 167.

2) U. S. Census Bulletin No. 215, S. 44, 45, 47 und 49.

sie auf $ 11,000,000 gestiegen, aber der Ausbruch des Bürgerkrieges zerstörte den Exporthandel fast ganz. Nach der Erschöpfung der Baumwollproduktion wurde die Manufaktur wieder eingerichtet, aber Nord-Amerika hatte seine Märkte verloren, seine Schiffahrt aufgegeben, seine Handelshäuser in Süd-Amerika, Afrika und Asien geschlossen. Ausserdem hatte der heimische Bedarf sich so erweitert, dass auf Jahre hinaus niemand an die Wiederherstellung des Exportes dachte. Erst von 1877 an lebte er wieder auf und zeigte seitdem ein allmähliches Steigen. Es folgt hier der Durchschnitts-Export-Handel seit 1877. Der Durchschnitt ist jedesmal für 5 Jahre berechnet.

1877—1881	$ 11,323,044
1881—1886	„ 13,046,324
1887—1891	„ 12,251,862
1892—1896	„ 14,000,745
1896—1901	„ 21,180,838

Das Jahr 1900 weist einen Export-Handel von $ 24,003,087 auf. Die Baumwollstoffe, die exportiert werden, sind gewöhnlich ordinärer und mittlerer Qualität und gehen meist in halb zivilisierte Länder, z. B. China. Etwa 37% des Exports stammt aus Neu-England und etwa 60% aus dem Süden. Es ist bemerkenswert, dass Süd-Carolina, das hauptsächlich für den Export von Roh-Material und durchaus gegen Entwicklung der Fabrikation war, im Jahre 1900 in seinen eigenen Fabriken mehr als die Hälfte seiner Ernte verarbeitete, und nahezu die Hälfte des Gesamtbetrages, d. h. 45,5% exportierte.

Obgleich die amerikanischen Fabrikanten in der Hauptsache den heimischen Markt inne haben und ständig mehr exportieren, besteht doch ein reger Import-Handel und hat immer bestanden.

Die folgende Tabelle gibt die Einfuhr von Baumwollwaren seit 1830 an. Der Durchschnitt ist jedesmal für 10 Jahre berechnet.

1830	$ 9,197,224
1840	„ 11,648,623
1850	„ 13,680,494
1860	„ 26,574,415
1870	„ 18,611,939
1880	„ 26,690,560
1890	„ 30,298,759
1900	„ 31,462,477

Dies stellt einen sehr bedeutenden Importhandel dar, und betrachtet man die hohen Zölle und die Tatsache, dass amerikanische Fabrikanten Baumwollwaren exportieren, drängt sich dem Beobachter die Frage nach den Ursachen dieser Erscheinungen auf. Die Antwort ist in der Qualität der exportierten, importierten und produzierten Ware gegeben. Die Ausfuhrware ist ordinär und billig, denn sie wird von schnell arbeitenden Maschinen hergestellt und erfordert relativ wenig Arbeit. Die Amerikaner haben für diese Art Fabrikation manche gute Idee gehabt, so dass die billigere und gewöhnliche Ware in Amerika so billig hergestellt werden kann wie sonst wohl kaum in der Welt. Darum kann auch Amerika seinen Bedarf in gewöhnlicher und mittlerer Ware selbst decken.

Die importierten Baumwollwaren dagegen sind feine Fabrikate oder von besonders künstlerischen Farben, auch Artikel, wie Stickereien, Spitzen, Besatz, Schnüre, feine Trikots oder Bänder. Bei der Herstellung dieser Artikel kann Maschinenarbeit zwar in gewissem Umfange verwendet werden, aber man muss langsam und sorgfältig arbeiten. Viele Arbeit muss mit der Hand gemacht werden, und mit Arbeitern von künstlerischer Schulung, welche nur mit beträchtlichen Unkosten und nach langer Zeit gewonnen werden kann. Hier haben die europäischen Fabrikanten einen entschiedenen Vorteil über die amerikanischen. Die Löhne in Europa sind erheblich niedriger und die Arbeiter haben die Schulung von Generationen ererbt. Die Folge ist, dass die feineren Fabrikate für die reichen und wohlhabenden Leute importiert werden.

Seidenindustrie.

Die Kunst der Herstellung[1]) von Seide wurde durch König Jakob I. von England von Europa nach Amerika gebracht, indem er der London Company in James Town in Virginia eine Menge von Seidenwürmern und Samen für Maulbeer-Bäume überwies. Er wollte die Industrie in den Kolonien beleben. Prämien wurden vom englischen Parlament und den Kolonial-Versammlungen ausgesetzt, ohne dass jedoch viel erreicht wurde. In den Jahren von 1750—1772 liegt die Zeit der regsten Tätigkeit vor dem Revolutionskriege. Währenddessen betrug die Durchschnitts-Ausfuhr von Rohseide 500 Pfd. und erreichte vereinzelt 1000 Pfd. Nach dem Unabhängigkeitskriege wurden von den meisten Staaten Prämien für die Produktion von Rohseide ausgesetzt. Grosses Interesse wurde jedoch nicht erweckt, bis 1826, wo infolge der Aufsätze vieler bedeutender Leute und grösserer Prämien die Anpflanzung von Maulbeerbäumen zu einer rationalen Manie wurde. Man spekulierte ausserordentlich viel in Maulbeerbäumen und bezahlte das drei- oder vierfache ihres Wertes, selbst wenn man sie direkt hätte zu Seide machen können. Im Jahre 1839[2]) jedoch kam schliesslich der Krach, und viele Leute wurden bankerott. Seither wurde kein Versuch gemacht, in den Ver. Staaten Rohseide herzustellen. Die klimatischen Bedingungen sind zwar ausgezeichnet, aber die Löhne viel zu hoch. Augenblicklich ist Rohseide zollfrei und kommt von Japan, China und Italien.

Die Erfahrungen mit Seideverarbeitung waren weit besser. Die Herstellung von Nähseide wurde als Handbetrieb in Neu-England eingerichtet. Seit 1810 jedoch wird sie in Mansfield in Connecticutt mit Maschinen hergestellt. Die Erzeugung von Seidenspitzen verschiedener Art wurde 1815 in Philadelphia begonnen, die von Bändern 1829 in Baltimore. Die Erfindung der Nähmaschine rief die Nachfrage nach Nähseide hervor, die zuerst 1852 produziert wurde. Die erwähnten

1) „Silk Industry“ von E. C. Cowdin, S. 7.
2) U. S. Census Bulletin, No. 161, S. 25.

und einige andere Artikel, wie Besätze, Quasten etc., blieben die Produkte der Seidenindustrie bis zum Ausbruch des Bürgerkrieges. Die Produktion von 67 Fabriken belief sich 1850 auf $ 1,809,476 und 1860 auf $ 6,607,771. Der Zoll auf Nähseide betrug von 1816 – 1833: 40%,[1]) sank jedoch bis zu 20% im Jahre 1841. Von 1846—1857 betrug er 30% ad val. und für alle andern Seidenwaren 25%. Diese Sätze wurden 1857 auf 24 resp. 19% reduziert. Von 1852—1860 stieg die Produktion von Nähseide gewaltig schnell, so dass sie sich 1860 bereits auf $ 3,000,000 belief.

Beim Ausbruch des Bürgerkrieges wurde der Seidenzoll auf 60% erhöht und blieb 20 Jahre lang unverändert. Zuerst war er nur aus Finanzrücksichten erhoben, er rief aber eine grosse Seidenindustrie hervor. Im Jahre 1860 betrugen die im Lande produzierten Seidenwaren 13% des Gesamtverbrauchs. Von 1860—1870 war die Entwicklung gering, aber von 1870—1880 ganz rapide. Im Jahre 1880 betrug die heimische Produktion 38%, 1890: 55% und 1900: 80% des Gesamtverbrauchs, wie aus nachfolgender Tabelle zu ersehen ist.[2])

Jahr	Kapital	Zahl der Fabriken	Zahl der Arbeiter	Wert der Produkte	Seide in Pfund
1850	$ 678,000	67	1,723	$ 1,809,476	105,505
1860	„ 2,926,980	137	5,435	„ 6,607,771	320,976
1870	„ 6,231,130		6,649	„ 12,210,662	375,192
1880	„ 19,125,300		31,337	„ 41,033,045	1,605,188
1890	„ 51,007,537		50,913	„ 87,298,454	5,240,207
1900	„ 81,082,201		68,173	„ 107,256,258	13,087,817

Im Jahre 1850[3]) war die Zahl der Produkte sehr beschränkt und blieb es bis 1870, wo man einsah, man müsse

1) S. L. Bd. 3, Ab. XXII, Para. 4.
2) Census Bulletin 1900, No 161, S. 7.
3) Wychoff's Silk Manufacture, S. 42—51.

die Artikel vermehren und den Geschmack des Publikums anpassen, um die Industrie zu beleben. In Nähseide hatte Amerika wenig Konkurrenz. Nur die besten Fabrikate werden gebraucht, sie sind von ausgezeichneter Qualität und dabei billig. Bei allen gewöhnlichen Bändern, bei bunter Seide, Satin, einfarbiger Seide und seidenen Taschentüchern deckt die heimische Produktion den ganzen Bedarf des Landes.

Um Seide von feiner Qualität herzustellen, bedarf es grosser Sorgfalt während der 12 Prozesse, die sie durchzumachen hat, bevor sie zu Stoff wird. Dazu muss der Faden eben und knotenfrei sein, da Knoten den Faden brechen, die Maschine zum Stillstand bringen und den Stoff verschlechtern. Darum hat hier auch der Handstuhl so grosse Vorteile. Wychoff sagt: „Um die beste Seide zu erhalten, muss man nahezu vollkommene Fäden haben, so dass die Maschine nicht aufgehalten wird". Da es so gut wie unmöglich ist, absolut glatte Fäden zu bekommen, muss die Maschine oft anhalten, und die Fäden müssen verkleinert werden. Für die feinere Ware hat der Handbetrieb entschieden seine Vorzüge. Man kann mit Leichtigkeit und ohne grossen Verlust von Zeit und Kraft aufhören und wieder aufhören. Andererseits ist für eine grosse Menge derselben Muster der maschinelle Betrieb günstiger, aber, um grosse Mengen verkaufen zu können, muss man billige Ware haben. Mit einem Handstuhl dagegen kann man die Muster varieren und dem Geschmack der vornehmen Kunden anpassen. Der Meister, der sein Handwerk gelernt hat, besitzt meist mehr Geschicklichkeit als der Fabrikarbeiter. Die Leute, die sich feine Seide leisten können, werden auch immer verlangen, dass die Zeichnungen künstlerisch, die Qualität gut und die Muster quantitativ beschränkt sind. Es betrug die Einfuhr[1]) von Seidenprodukten, wobei der Duchschnitt für 10 Jahre berechnet ist:

1850	$ 13,121,434	1880	$ 37,348,948
1860	„ 32,961,120	1890	„ 33,735,989
1870	„ 24,219,981	1900	„ 34,802,831

1) Commerce and Navigation, No. 15 und 16, S. 190.

Man wird in Zukunft vielleicht die Fäden eher frei von Knoten herstellen können und so der Herstellung von feinerer Seide in Amerika näher kommen. Die letzten 20 Jahre haben grosse Rührigkeit in der Erfindung von Maschinen, die die Seidenfabrikation in Amerika erleichtern sollen, gezeitigt. Bei der Spinnmaschine haben die Verbesserungen zu einer Ersparnis von 40% an Bodenfläche und von etwa 20% in den Herstellungskosten geführt. Die Ausgestaltung des Kraftstuhles hat erlaubt, ihn bei der Herstellung gewöhnlicher Seide in grossem Umfange für den Handbetrieb einzusetzen. Allen sagt: „Der moderne Kraftstuhl ist das Ergebnis eifriger Studien des Erfindergeistes, und mit ihrer Hilfe kann man jetzt viele Fabrikate herstellen, die man vor 10 Jahren nur mit der Hand hätte herstellen können".[1])

Es wurden Kraftstühle verwendet:

	1880	1890	1900
Kraftstühle für breite Stoffe	3,103	14,866	36,825
Handstühle „ „ „	1,629	413	164
Kraftstühle für enge Stoffe	2,218	5,956	7,432
Handstühle „ „ „	1,524	1,334	9

Die Anwendung des Tarifs auf Seidenwaren wird als der beste Fall des Schutzes heranwachsender Industrien in Amerika betrachtet. Der Aufschwung war gross. Gewöhnliche und mittlere Ware wird mit Erfolg in Amerika hergestellt. Man darf jedoch nicht denken, dass der Schutztarif der einzige in Betracht kommende Faktor ist. Verhielte es sich so, so könnte eine Sorte so gut fabriziert werden wie eine andere. Der Tarif erlaubt aber nur solche Qualitäten herzustellen, bei denen Maschinenarbeit in grossem Umfange verwendet werden kann. Die feinere, künstlerische und teurere, mit der Hand hergestellte Seide kann man nicht produzieren, wo die Löhne so hoch sind wie in Amerika und die Konkurrenz der europäischen Fabrikanten eine so scharfe ist.

1) U. S. Census Bulletin, No. 161, S. 28.

Flachsindustrie.[1])

Im allgemeinen werden Landesprodukte aus Amerika exportiert, aber Flachs wird importiert, und zwar schon seit Generationen. Einfuhrzölle wurden erhoben, hatten aber keinen Einfluss. Während der Kolonialzeit brauchte man ihn zur Kleidung; er wuchs und wurde verwoben in den Kolonien. Einige Prämien wurden ausgesetzt, aber es ist möglich, dass er auch ohne diese produziert worden wäre. England versuchte nicht den Bau oder die Verarbeitung von Flachs zu verhindern. Er wurde in geringen Mengen hergestellt, und Spinnrad und Handwebstahl waren die einzigen verwendbaren Geräte, um Stoff daraus zu machen. Es war eine Handindustrie, und sie wurde für häusliche Zwecke fortgesetzt. Die Erfindung[2]) der Egreniermaschine im Jahre 1793 besiegelte jedoch das Schicksal der Flachsindustrie in Amerika, denn dieses bekam so eine billigere und leichter zu behandelnde Faser als die des Flachses. Vereinzelte spätere Versuche, ihn einzubürgern, schlugen fehl, so dass keine zum Spinnen geeignete Faser jetzt in Amerika produziert wird. Die erhobenen Zölle blieben wirkungslos. Die Censusberichte zeigen folgende in den Censusjahren produzierten Mengen.[3])

1850	3850 Tonnen	1870	1360 Tonnen
1860	2350 „	1880	800 „

Die Einfuhren dagegen haben zugenommen. Der Grund hierfür ist der, dass Flachs grosse Mengen flüssigen sowohl wie festen Düngers und eine peinliche Pflege erfordert. Er wird hauptsächlich dort gebaut, wo die Arbeitskräfte billig sind. Frauen und Kinder reissen die Pflanzen aus, reinigen sie auf ihren Knieen von Unkraut und graben sie sorgfältig um. Die beste Faser ist nahe am Grunde, so dass man die Pflanzen herausreisst und sie nicht abschneidet. Nachdem sie herausgerissen sind, werden sie 8—10 Tage lang in Wasser

1) Whitman's Flox Culture in the United States, S. 24.

2) Bishops „Hystory of Manufacture", Bd. I, „Flox".

3) Cong Record, Bd. 14, S. 2085. — U. S. Census, Bd. für Landwirtschaft 1890–1900, Flox.

getan, so dass die nutzlosen Teile entfernt werden. Dann müssen sie mit der Hand aus dem Wasser herausgenommen werden, damit sie nicht brechen. Dies ist wegen des damit verbundenen Gestankes eine sehr unangenehme Arbeit. Nach der Reinigung kommt der Prozess des Schlagens, durch den das Mark entfernt wird. Auch dies muss aus gleichem Grunde mit der Hand gemacht werden. Und was so vom Flachs gesagt ist, gilt auch für Hanf. Er war,[1]) abgesehen von der Zeit des Wilson-Gesetzes, immer durch einen Zoll geschützt, aber die feineren Sorten sind nie produziert, sondern stets importiert worden.

Gewöhnlicher Flachs dagegen wird in Amerika des Samens willen in Mengen gebaut, denn er erfordert nicht viele Pflege. Die Arbeit des Pflanzens, Schneidens und Dreschens kann mit Maschinen gemacht werden. Aus dem Samen wird Öl gemacht. Hanf wird in derselben Weise gebaut, und das Faulen lässt man unter Einwirkung des Baues vor sich gehen. Die Fasern sind grob und eignen sich nur für gewöhnliche Ware, wie Packleinewand etc. Die geringen Mengen, die von beiden Arten produziert werden, entfallen hauptsächlich auf Kentucky und Missour. Jute, ein verwandtes Produkt, hat fast ganz den Hanf verdrängt.

Es betrugen die Mengen des produzierten Hanfs:

1850	35,000 Tonnen	1870	13,000 Tonnen
1860	74,000 „	1880	5,000 „

Die verarbeiteten Produkte von Flachs, Hanf und Jute erreichten 1900 den Wert von $ 32,197,885. Es ist fast unmöglich, die Produkte dieser verschiedenen Fasern, Flachs, Hanf und Jute zu trennen. Sie sind im allgemeinen grob und gemischt. Die Jutefabrikate kann man, wenn auch schwer, schon eher schätzen; die letzten Jahre zeigten ein beträchtliches Aufsteigen. Im Jahre 1890 besassen die Jute verarbeitenden Fabriken ein Kapital von $ 415,000 und fabrizierten in diesem Jahr für $ 696,982. Im Jahre 1890 war das

1) Cong. Record, Bd. 30, S. 121.

Kapital auf $ 7,027,293 und der Wert der Produkte auf $ 5,383,797 gestiegen.

Fünf Fabriken waren 1890 bei der Fabrikation von Leinenwaren mit einem Kapital von $ 2,734,130 beteiligt; die Gesamtproduktion belief sich auf $ 2,880,541.

Im Jahre 1900 waren die Fabriken auf 18 und die Jahresproduktion auf $ 5,688,999 gestiegen. Die feineren Gewebe oder Fabrikate versucht man in Amerika nicht. Die Leinenfabrikation ist praktisch auf 3 Artikel beschränkt, Leinenfaden für Teppiche, Leinenfaden für Schuhfabrikation und Handschuhstoffe: alle drei Waren sind von gröberer Art. Die Handtuchindustrie existiert seit dem Bestehen des Gesetzes von 1897, in dem hohe Zölle auf diese Art Leinenstoff gelegt werden. Im übrigen aber erfordert Flachs sowohl wie Hanf in allen Prozessen vom Säen des Samens bis zum Weben des Tuchs Geschicklichkeit, Sorgfalt und viel Arbeit. Mit anderen Worten, ihre Herstellung kostet zu viel Handarbeit, um sich in Amerika angesichts des zweifelhaften Verdienstes rentabel zu machen.

Metallindustrie.

Den ersten wirksamen Anstoss zur Eisenproduktion brachte die Verwendung von Anthracit-Kohle als Feuerungsmittel. Seit den frühesten Zeiten wurde ein kleiner Teil Eisen vermittels Holzkohle gewonnen, aber die Produktion wurde nicht in grossem Massstabe fortgesetzt. Von 1840—1860 war die Eisengewinnung an die Lage der Kohlenlager gebunden. Pennsylvanien besass reiche Kohlen und Erzminen und wurde so der eigentliche Mittelpunkt der Eisengewinnung in Amerika. Da es nahe der Küste liegt, so war die Konkurrenz gross, und die Existenz der Industrie hing sehr von hohen Schutzzöllen ab. So wurde vom allerersten Tarifgesetz an die Eisenproduktion geschützt.

Später entdeckte man, dass Anthracitkohle zu der Fabrikation nicht nötig war. Im Jahre 1870 finden wir eine Gesamtproduktion von 1,832,876 Tonnen Roheisen, etwa die

Hälfte wurde mit Steinkohle, Koks und Holz verhüttet. Wie der Gebrauch von Anthracit ein Fortschritt in der Industrie war, so der Gebrauch von Steinkohle und Koks. Die Anthracitkohle ist infolge beschränkten Vorrates teuer; sie ist ein ausgezeichnetes Hausfeuerungsmittel. Was man aber wollte, war eine billige, reichlich vorhandene und gute Hüttenfeuerung, und Steinkohle als „weiche" Kohle und Koks erfüllten diese Bedingungen. Im Jahre 1875 wurde mehr Roheisen aus Steinkohle als aus Anthracitkohle gewonnen. Seit der Zeit hat ihr Gebrauch bedeutend abgenommen, so dass Steinkohle und Koks jetzt die hauptsächliche Feuerung für Hüttenzwecke bilden. Koks wird gewonnen durch teilweise Verbrennung von Kohle, die in vielen Teilen Amerikas in fast unbeschränkten Mengen vorkommt. Dies trifft besonders für Pennsylvanien zu, die Gegend von Pittsburg, die lange Jahre hindurch den Mittelpunkt der Eisenindustrie bildete. Pennsylvanien lieferte 1900 47% der gesamten Eisenproduktion des Landes.

Gusseisen[1]) wurde gewonnen mit:

	Anthracit	Steinkohle und Koks	Holzkohle
1880	994,250 Tonnen	1,354,958 Tonnen	338,677 Tonnen
1890	295,434 „	6,265,865 „	593,492 „
1900	45,857 „	12,253,918 „	303,492 „

	Anthracit und Koks
1880	994,250 Tonnen
1890	295,434 „
1900	45,857 „

Der Distrikt von Connellsville in Pennsylvanien hat das reichste Lager von Steinkohle und produziert daher auch am meisten Koks. Im Jahre 1870 sank hier der Preis des Koks pro Tonne von $ 3,00 auf $ 1,50 im Jahre 1900. Zu Zeiten betrug er nur $ 1,00 pro Tonne. Dieser Umstand

1) U. S. Census Bulletin 1900, No. 246, S. 34.

giebt den amerikanischen Eisenhütten die billigste Feuerung für Hochöfen von der Welt. Er beruht auf der Zuführung billiger Arbeitskräfte[1]) aus Polen, Italien, Böhmen und Ungarn, die für Hungerlöhne arbeiten.

Viele Jahre lang war das Cortverfahren[2]) das Mittel, einen grossen Eisenvorrat zu erhalten. Im Jahre 1867 wurde das Bessemer Verfahren der Stahlgewinnung in Amerika eingeführt, was eine Umwälzung in der Industrie hervorrief. Bei Anwendung des Bessemer Verfahrens wird Stahl aus geschmolzenem Gusseisen gewonnen, indem dieses in einem Konverter getan und heisse Luft unter hohem Druck hindurchgepresst wird. Der in der Luft enthaltene Sauerstoff entwickelt infolge der Vereinigung mit der Kohle im Eisen ein Gas und wird entfernt. Manganit wird dann in den Konverter eingeführt, um die geeigneten Verbindungen herzustellen. Jahre hindurch wurde dieses Verfahren ausschliesslich zur Herstellung von Stahlschinen benutzt, und noch im Jahre 1880 wurden 78% des in Amerika produzierten Ingots für Stahlschinen gebraucht. Das Bessemer Verfahren verbilligte die Produktion des Stahls bedeutend und machte ihn Zwecken zugänglich, zu denen es vorher unmöglich angewandt werden konnte. Damit erhöhte es die Verwendung von Stahl ungemein. Die Verwendung des Verfahrens ist davon abhängig, ob das Erz frei, oder beinah frei von Phosphor ist. Die Hochöfen von Pennsylvanien bezogen einen kleinen Teil Erz von den Kornwall-Hügeln im östlichen Teile desselben Staates, aber die meisten Erze waren hier stark phosphorhaltig. So begann eine Jagd nach phosphorfreiem Erz. Man fand unbegrenzte Mengen davon an der Westküste[3]) des oberen Sees. Doch leider gab es keine reichen Kohlenfelder in der Nähe, und diejenigen Pennsylvaniens waren 1000 Meilen davon entfernt. Das Problem war nun, beides zusammen zu bringen. Von den 4 Feldern des oberen

1) J. E. George, Q. J. E. Bd. XIII, S. 186, 447.
2) U. S. Census Bulletin, No. 246, S. 68.
3) U. S. Census Bulletin, No. 246, S. 23.

Sees, Marquette, Gogebic, Vermillion und Mesaba war Marquette seit 1873 nur wenig bearbeitet, aber seit 1884 machte sich ein mächtiger Aufschwung geltend. In allen diesen Minen liegen die Erze dicht an der Oberfläche, und bei der Bearbeitung wird der ganze Boden frei gelegt. Das Erz ist dann fast absolut klar und rein. Die Arbeitskräfte, die dazu benötigt werden, sind ganz unbedeutend. Mit Hilfe von Kreisschienen werden die Waggons direkt in die Bergwerke geführt, und durch die Verwendung von Dampfschaufeln werden die Erze ausgegraben und direkt in die Wagen verladen. Eine einzige Lokomotive kann ebensoviel beladene Wagen aus den Minen an die Seen befördern als sie leere Wagen zurückziehen kann.

Die Entwickelung der Minen zeigt folgende Tabelle. Es wurde produziert in Tausenden von Tonnen:

	1880	1885	1890	1995	1898
Marquette	1,389	1,430	2,993	2,098	3,125
Gogebic	—	119	2,847	2,548	2,498
Vermillion	—	225	880	1,079	1,265
Mesaba	—	—	—	2,781	4,614
Menomine	592	690	2,282	1,924	2,527
Summe:	1,987	2,466	8,902	10,340	14,029

Die Entfernung von den Minen nach den Häfen wie Duluth und Two Harbors schwankt zwischen wenigen und etwa hundert Meilen. Wenn die Züge die Seen erreichen, werden sie in langen Docks entleert, die Hunderte von Fuss ins Wasser reichen und wiederum etwa hundert Fuss über der Seeoberfläche stehen. Durch Öffnungen im Boden des Wagens wird das Erz schnell durch das eigene Gewicht in grosse Behälter auf den Docks entleert. Dann fahren die Frachtschiffe an den Docks entlang, und vermittelst grosser Trichter wird das Erz in die Schiffe befördert. Dann geht es nach Süd-Chicago, Toledo, Astabula und Cleveland in Ohio, Milwaukee in Wisconsin und Pennsylvanien. Bevor es diese verschiedenen Punkte erreicht, muss das Erz aus den Schiffen

wieder in die Frachtwagen umgeladen und auf Schienen weiter befördert werden. Fast der ganze Transport wird mit Hilfe von Maschinen mit einem minimalen Aufwand von Arbeit und Kosten bewerkstelligt. Einiges geht sogar nach Osten bis New-York, wo es die fremden Erze trifft; und nur, um diese Erze soweit ostwärts wie möglich schicken zu können, ist der Tarif[1]) auf Eisenerz beibehalten. Ob das Eisenerz zur Kohle geht oder die Kohle teilweise zu den Einlagen gesandt wird, bleibt sich gleich, die ganze Entfernung ist zwischen 700 und 1000 Meilen. Jevons[2]) sagt: „Kohle und Eisenerz müssen in einer Gegend sein, wenn eine starke Industrie sich entwickeln soll". Aber dieser Fall beweist, dass dem nicht so zu sein braucht. — Die Ausgaben für den Bau von Eisenbahnen zu den Seen, für Docks zur Verladung des Erzes, für Fahrzeuge auf den Seen, und schliesslich für eine besondere Eisenbahn vom Eriesee nach Pennsylvanien waren ungeheuer. Es wurden verausgabt:[3])

Für die Bergwerke	$ 71,325,122
Für Eisenbahnen	„ 32,014,594
Für Transportschiffe	„ 29,933,007
Für Docks am oberen See	„ 10,885,665
Für Docks am Eriesee	„ 26,363,617
	$ 170,522,105

Eine andere wichtige Quelle für Eisenerz erlangte seit 1880 Bedeutung. Es ist ein Kohlen- und Eisenerzlager, etwa 70 Meilen lang, nahe Birmingham[4]) in Alabama. Gewöhnlich sind die Eisenerzlager und die Kohlenbecken in Amerika weit von einander getrennt, aber hier liegen Eisenerz, Kohle, Kalkstein und Aolonut nahe bei einander. Diese Erze des Südens werden durch das Bessemer Verfahren für die Stahl-

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 1490.
2) The Cool Question von Jevons 1866, Ab. XV.
3) Cong. Record, Bd. 26, S. 573.
4) U. S. Census Bulletin 1900, No. 246, S. 22.

erzeugung verwendbar gemacht. Trotzdem sind sie auch bei der Eisenproduktion für gewöhnliche Gusszwecke verwandt worden und haben schottisches Roheisen in Neu-England[1]) verdrängt; im Jahre 1896 wurden 110,000 Tonnen nach England geschickt. Die Produktion in Alabama belief sich im Jahre 1880 auf 69,000 Tonnen, 1880 auf 816,911 Tonnen, 1900 auf 1,184,337 Tonnen. Dieser gewaltige Aufschwung beruht auf den unerschöpflichen Lagern, dem verfügbaren grossen Kapital und der billigen Arbeit der Neger.

Die Entwicklung der Eisen- und Stahlindustrie in Amerika ist folgendermassen vor sich gegangen. Es wurden produziert in Tonnen:

	1880	1890	1900
Neu-England-Staaten	190,161	216,643	203,265
Mittel-Atlantische Staaten	4,011,380	9,475,941	16,111,525
Süd-Staaten	549,317	2,051,057	3,468,680
Central- und West-Staaten	1,735,875	4,520,837	9,724,390
	6,486,733	16,264,478	29,507,860

Ausser der schon erwähnten ausgedehnten Anwendung technischer Hülfsmittel in der Eisenindustrie, wo jede bekannte mechanische Kraft verwandt wurde, fand in grossem Umfange Arbeitsteilung statt. Ein besonderes Verfahren ist mit jeder Fabrik verknüpft, und dies führte die verschiedenen Betriebe zu einer Gesellschaft zusammen, der „American Iron und Steel Company". Ein viertel Jahrhundert früher würde eine solche Gesellschaft mit einem Kapital von — wie es hier der Fall war — $ 1,200,000,000 unmöglich gewesen sein; aber die Zurückführung der verschiedenen Verfahren auf eine einfache mechanische Methode machte ein individuelles Urteil in untergeordneten Verfahren unnötig. Ausserdem haben auch die technischen Schulen in Amerika den „Häuptlingen der Industrie" einen Stamm geschulter Leute zur Verfügnng gestellt, auf die ein gut Teil Verantwortlichkeit gelegt werden kann.

1) Statistical Abstract 1901, S. 362.

Länger als 75 Jahre war die Eisenindustrie Amerikas hoch geschützt und machte verhältnismässig wenig Fortschritte. Dann kam die Erfindung des Bessemer Verfahrens, die Erschliessung der grossen Erzfelder im Westen, die Einführung grosser Hochöfen, dann Verbilligung des Transports und bald nahm die Industrie gewaltige Dimensionen an. Der Grund war, dass jeder Schritt billigere Produktion von Eisen und Stahl brachte. Im Jahre 1880 kostete die Produktion einer Tonne[1]) Roheisen im Durchschnitt $ 26,13, 1890 $ 16,16 und 1900 $ 14,29. In Illinois und Alabama kam sie auf $ 10,23 und $ 12,54 pro Tonne. Wenn, wie einige behaupten, der Tarif der einzige Grund für die Entwickelung der Industrie war, warum trat die Entwickelung dann nicht früher ein? Der Tarif spielte hier meist nur eine geringe Rolle, und zwar von 1870—1880 an der Küste. Die Fracht kommt natürlich bei Eisen sehr in Betracht, wenn die Entfernungen gross sind; ausländisches Eisen[2]) und Stahl können nicht weit landeinwärts gebracht werden, selbst wenn die Herstellungskosten in Amerika etwas höher wären als in Europa. Aber man muss im Gegenteil annehmen, dass, einige Spezialfälle ausgenommen, sie in Amerika so niedrig, wenn nicht niedriger, als in Europa sind. Gerade die Tatsache, dass die Fabrikanten von Eisen und Stahl kein Interesse an dem letzten Tarifgesetz nahmen, beweist am besten, wie wenig sie sich aus dem Schutz machen. Einige waren sogar für Abschaffung des Tarifs. Präsident Reis von der[3]) „National Steel Company“ sagte, sie (d. h. die Eisenindustriellen) hätten während der letzten 8 oder 10 Jahre nicht viel Wirkung verspürt, weder so noch so. So kann man mit Recht sagen, dass hauptsächlich die Wissenschaft und nicht der Tarif die Frage des billigen Eisens für Amerika gelöst hat.

---

1) U. S. Census Bulletin No. 246, S. 36.
2) Journal of the Statistical Society, Bd. LXIV, S. 113.
3) Cong. Record, Bd. 30, S. 230.

Weissblechindustrie.

Drei Dinge kommen zusammen, um die ausserordentliche Entwickelung der Weissblechindustrie in Amerika nach 1890 zu ermöglichen, der Tarif, der niedrige Stahlpreis, und ein Sinken der Löhne. Schwache Versuche[1]) waren gemacht worden, um die Industrie in Amerika einzuführen, und eine kleine Menge Weissblech war seit 1858 fabriziert worden. Es waren sowohl Finanz- wie Schutzzölle erhoben worden. Im Jahre 1846[2]) war der Zoll auf 15% ad val. festgesetzt worden. Er wurde 1862 auf 25% erhöht. Im Jahre 1864 beabsichtigte man den Zoll spezifisch gleich 2,5 Cents pro Pfd. zu machen; aber infolge einer Bestimmung des Gesetzes wurde er, durch Verordnung des Schatzsekretärs, auf 15% ad val. gebracht. Im Jahre 1875 wurde er spezifisch gleich 1,1 Cent pro Pfd. oder 15% ad val. gesetzt. Durch ein Sinken des Preises für Zinn stieg er 1890 auf 33%. Im Jahre 1873 war der Preis für[3]) Weissblech auf $ 12 pro Kiste gestiegen, und amerikanische Fabriken fingen an, Weissblech zu fabrizieren. Bald fielen die Preise auf $ 4,50 pro Kiste, und die Fabriken mussten schliessen. Kurze Zeit nach diesem Krach stieg der Preis wieder auf $ 8 und $ 9.

Wieder versuchten amerikanische Firmen das Feld zu erobern, aber kaum hatten sie sich einigermassen eingerichtet, da mussten sie den Betrieb wieder einstellen wegen des niedrigen Preises von $ 4,00. Man behauptete, dass englische Fabrikanten die Preise absichtlich herunterdrückten, um die neuen Fabriken aus dem Felde zu schlagen.

In dem Gesetzentwurf[4]) von 1877 wünschten die Demokraten einen Zoll von 3 Cents pro Pfd. auf Weissblech, aber die Republikaner widersetzten sich dem energisch, weil eine solche Massregel gegen die Interessen der Armen verstiesse

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 1621, Bd. 21, S. 4318. U. S. Census Bulletin 1900, No. 208, S. 15.

2) S. L. Bd. 18, Ab. XXVI, Para. 4.

3) Cong. Record, Bd. 14, S. 1620, Bd. 21, S. 4251 4318.

4) Cong. Record, Bd. 7, S. 554, Bd. 14, S. 1482, 1053.

und die Industrie schädigte. Im Jahre 1822 schlug die Tarifkommission einen Zoll von 2,1, anstatt $1\,^1/_{10}$ Cent pro Pfd. vor. Im Jahre 1883 machte Senator Shermann[1]) heftige Anstrengungen, den Zoll auf Zinn zu erhöhen mit der Begründung, dass die Industrie in Amerika eingebürgert werden könnte, aber er drang damit nicht durch.

Kelley,[2]) der Führer der Republikaner, trat 1888 für einen höheren Zoll auf Zinn ein, als der Antrag Mills unter Beratung stand. Im Jahre 1890[3]) gab es 4 kleine Weissblechfabriken in Amerika, die jedoch um ihre Existenz zu ringen hatten. Sie produzierten etwa 4000 Tonnen jährlich. Das Gesetz[4]) von 1890 erhöhte den Zoll von 1,1 Cent auf 2,2 Cents pro Pfd., was etwa 80% ad val. ausmachte. Die Republikaner waren für die Änderung eingetreten, während die Demokraten sie genau so energisch bekämpft hatten. Im Jahre 1891 war die Zahl[5]) der Fabriken auf 5 gestiegen, 1892 auf 26, 1894 auf 35, und 1900 auf 57. Am 15. Dez. 1898 wurde die „American[6]) Tin Plate Company" („Tin Trust") mit einem Kapital von $ 50,000,000 begründet. Zu ihr gehörten 39 Weissblechfabriken, die 279 Betriebe umfassten.

Die Wirkung des Tarifs, oder besser der Aufschwung der Industrie wird durch folgende Tabelle gezeigt:

Es betrug

Jahr	Einfuhr in Pfd.[7])	Jahr	Einfuhr in Pfd.
1885	507,154,935	1889	735,779,988
1886	572,252,699	1890	680,060,925
1887	572,220,397	1891	1,036,489,074
1888	634,944,945	1892	422,176,202

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 1474.
2) Cong. Record, Bd. 19, S. 3067.
3) Cong. Record, Bd. 21, S, 5097.
4) S. L., Bd. 26, Ab. 1244, Para. 135.
5) Cong. Record, Bd. 26, S. 573.
6) Tin Plate Combination Yale Review, Bd. XIII, S. 156 von Mekly.
7) Statistical Abstract of the United States 1901, S. 368.

Jahr	Einfuhr in Pfd.	Jahr	Einfuhr in Pfd.
1893	628,425,902	1898	171,662,345
1894	454,160,826	1899	108,484,826
1895	508,038,938	1900	148,963,804
1896	385,138,963	1901	117,880,312
1897	230,073,683		

Jahr	Einheimische Produktion in Pfd.	Jahr	Einheimische Produktion in Pfd.
1891	2,236,743	1897	574,779,000
1892	42,119,192	1898	732,289,000
1893	123,606,707	1899	808,360,000
1894	166,343,409	1900	677,969,000
1895	254,611,395	1901	894,411,000
1896	359,209,798		

Wie die heimische Produktion stieg, nahm die Einfuhr ab. Der Durchschnittspreis vor 1890 für gewöhnliches Weissblech „I. C, 14×20“ hatte $ 5,00 für 1 Dtz. betragen. Der Ausfall des amerikanischen Marktes liess die Preise sinken, und zwar so, dass amerikanisches Weissblech sich nicht mehr zu dem Durchschnittspreis, der vor 1890 bestanden hatte, erheben konnte. Im Jahre 1899 wurde die Konkurrenz zwischen den amerikanischen Fabrikanten gross, und die Preise für „I. C. 14×20“ sanken auf $ 2,70 pro 1 Dtz.

Folgende Tabelle giebt den Durchschnittspreis von 1 Dtz. „I. C. 14×20“ amerikanisches Weissbleich.[1])

1893	$ 4,96	1897	$ 3,72
1894	„ 4,53	1898	„ 3,88
1895	„ 3,59	1899	„ 3,55
1896	„ 3,44		

Wegen des hohen Preises von Stahl und allen anderen Artikeln sind die Preise seitdem gestiegen. Die Bildung des „Tin Trust“[2]) schraubte sie in die Höhe, weil die Gesellschaft

1) „Finance and Commerce“ April 1899, S. 2434—45.

2) The Trust Problem von Jenks Tin.

genug Material besass, um den Markt zu kontrollieren. Die Hälfte der amerikanischen Fabriken könnte jetzt den heimischen Bedarf decken, aber durch die Kartellpreise[1]) sind sie in den Stand gesetzt, sämtlich Dividende zu zahlen. Hier schuf der Tarif nicht nur eine grosse Industrie und reduzierte die Preise, sondern er entwickelte und baute auch so viele Unternehmen auf, dass die Konkurrenz zum Ruin führte. Dann wurden durch die Kartellierung und den Tarif die Preise so erhöht, dass das ganze angelegte Kapital verzinst wurde.

Glasindustrie.

Die Geschichte der Glaserzeugung[2]) in Amerika geht zurück bis in das Jahr 1608. Die frühesten Einwohner von Virginia errichteten Betriebe zur Herstellung von Flaschen. Der erste Betrieb jedoch existierte nicht lang, er verfiel 1617. Im Jahre 1620 wurde durch öffentliche Subskription ein neuer zur Herstellung von Glasperlen für den Tauschverkehr mit den Indianern errichtet. Zuletzt hören wir von diesem Unternehmen 1823. In den Nord-Staaten wurden ähnliche Versuche in Salem, Massachusetts und in Manhattam, Island und New-York unternommen. Glasfabrikation war in der Regel während der Kolonialzeit verfehlt. Während des Unabhängigkeitskrieges jedoch liess der Mangel an Glas die Industrie sich sehr schnell entwickeln.

Kohle wurde zum ersten Male in der Glasfabrikation im Jahre 1797 verwendet, vor dieser Zeit waren die Fabriken immer in Wäldern angelegt gewesen, wo ein genügender Holzvorrat war. In früherer Zeit war der Hauptsitz der Industrie Massachusetts, New-York, Pennsylvanien, New-Yersey unn Maryland. Als die Bevölkerung westwärts vorrückte und reiche Kohlenbecken gefunden wurden, verlegte sie ihren Mittelpunkt von Osten nach Ohio und Indiana. Folgende[3]) Tabelle zeigt den Aufschwung der Industrie seit 1850.

1) Yale Review, Bd. VIII, S. 170.

2) Bishop's History of American Manufacture, Bd. I, S. 233—234.

3) U. S. Census Bulletin 1900, No. 228, S. 4.

Es betrugen:

	Kapital in $	Fabriken	Angestellten	Produktion in $
1850	3,402,350	94	5,668	4,641,676
1860	6,133,666	112	9,016	8,775,155
1870	14,111,642	201	15,822	19,235,862
1880	18,804,599	169	24,177	21,154,571
1890	40,966,850	294	45,987	41,051,004
1900	61,423,903	355	55,086	56,639,712

Diese Entwicklung kann man wohl als eine befriedigende bezeichnen. Die Steigerung in dem aufgewendeten Kapital während der letzten 10 Jahre beruht auf der Einführung von neuen Schmelzöfen, die einen teureren und zeitraubenderen Bau und bessere Instandhaltung der Fabrik erfordern als die alten, die schnell verdrängt wurden.

Die früheren Versuche der Glasindustrie beschränkten sich meist auf Flaschen und gewöhnliche geblasene Fabrikate. Flaschen werden, obwohl sie gleich zuerst fabriziert wurden, noch immer eingeführt. Sie erfordern viel Handarbeit und kommen noch immer unter einem hohen Zoll ins Land. Der Mangel an Arbeitskräften liess die Amerikaner auf neue Methoden sinnen, welche das Handblasen, das grosse Geschicklichkeit erfordert, ersetzen sollten. Eine Methode, durch Pressen die Form zu bekommen, wurde mit Erfolg eingeführt. Dies war so einfach, dass die Arbeiter es in ganz kurzer Zeit lernten. Dann wurden Hilfsmittel erfunden, um die verschiedenen Formen zu erzielen, Verbesserungen in den Pressen und Werkzeugen, die die verschiedenen Stücke während des Polierens hielten. Alle diese Erfindungen ermöglichten es in Amerika, gepresstes Glas in ausgezeichneter Qualität herzustellen. Die Kunst in dieser Arbeit ist jetzt so vollendet, dass nur ein geübtes Auge einen Unterschied zwischen geschnittenem und gepresstem Glas wahrnehmen kann. Amerika marschiert hier an der Spitze. In Folge dessen entwickelte sich ein reger Exporthandel nach Kanada, West-Indien, Süd-Amerika, England und Frankreich. Kolm von der Pariser

Ausstellungskommission, sagte: „Wären[1]) nicht die Schwierigkeiten des französischen Tarifs, so könnte gepresstes Glas mit Vorteil nach Frankreich exportiert werden". Die Gesamtproduktion von 1900 betrug $ 34,806,781. Sonderbarerweise ruht noch ein Zoll von 35% ad val. darauf.

Die Erzeugung von Spiegelglas[2]) wurde 1852 in der Lenoxhütte in Massachusetts und 1855—71 in der Chesirehütte im selben Staate versucht, doch beide Male vergeblich. Der erste erfolgreiche Versuch[3]) wurde von J. B. Ford 1869 in New-Albany in Indiana gemacht. Dieselbe Fabrik wurde später von de Paw geleitet, aber erst 1879 konnte Spiegelglas mit Gewinn produziert werden. Das Gesetz von 1883 erhöhte den Zoll darauf um etwa 100%, und in wenigen Jahren entstanden eine Reihe von Etablissements. In den letzten Jahren ist es möglich gewesen, für Handarbeit mechanische einzusetzen; dies zusammen mit hohen Zöllen setzte die amerikanischen Fabrikanten in den Stand, den grösseren Teil des eigenen Marktes zu beherrschen. Im Jahre 1876 betrug die heimische Produktion von Spiegelglas 600,000 und die Einfuhr 1,064,079 Quadratfuss, 1900 betrug die heimische Produktion $ 16,883,578 und die Einfuhr 1,080,080 Quadratfuss. Die erfolgreiche Einführung[4]) der Industrie beruht auf der gesteigerten Entwicklung des neuen Schmelzofens und des Marschpolierapparats gegenüber den alten Methoden. Der Preis des Fensterglases wurde dadurch erheblich herabgesetzt.

Es betrugen die Preise des Spiegelglases:

Für Stücke in der Grösse v. Quadratfuss	1875 $	1880 $	1885 $	1890 $	1895 $	1900 $
1—3	0,71	0,51	0,46	0,40	0,30	0,31
3—5	0,84	0,61	0,55	0,48	0,36	0,38
5—10	1,12	0,80	0,72	0,64	0,48	0,60
10—25	1,49	1,06	0,96	0,85	0,63	0,81
25—50	1,56	1,11	1,01	0,89	0,66	0,85
50—100	1,69	1,21	1,09	0,97	0,72	0,90

1) U. S. Census 1880, Bd. „Manufactures", S. 93.
2) U. S. Census 1880, „Glass", S. 985.
3) Cong. Record, Bd. 14, S. 1100, 1385, 1386.
4) U. S. Census Bulletin 1900, No. 228, S. 16 f.

Die Preise für Spiegelglas waren 1900 ungewöhnlich hoch.

Fensterglas[1]) wurde in Amerika schon sehr früh fabriziert, aber es wird noch immer viel importiert, obwohl es durch einen Zoll von etwa 100% ad val. geschützt ist. Es betrug die einheimische Produktion in den Jahren:

1880	$ 5,047,313
1890	„ 10,878,335
1900	„ 9,047,313

1870	$ 1,459,067	1890	$ 1,461,736
1880	„ 1,439,447	1900	„ 1,555,924

Fensterglas wird aus Belgien importiert. Seine Herstellung erfordert grosse Geschicklichkeit und geschieht meist mit der Hand, nur ein kleiner Teil kann mit Maschinen hergestellt werden. Die Industrie in Amerika leidet sehr unter dem Mangel an routinierten Arbeitern. Sehr viele, die dort sind, sind aus Europa geholt worden. Die Löhne sind so hoch und die Arbeiter so wohl organisiert, dass die geringste Variation die amerikanischen Fabrikanten trifft und ausländische Produkte trotz des hohen Zolls ins Land lässt.

In der Fabrikation von feinen Glaswaren hat Amerika wenig geleistet. Auch hier fehlen ihm zu sehr routinierte Arbeitskräfte, und wo Handarbeit nötig ist, ist dies zu teuer, um die Konkurrenz mit Deutschland oder Frankreich auszuhalten. Ausserdem liebt die Mode Artikel europäischen Ursprungs. Deutschland hat fast ein Monopol in chemischen und optischen Glaswaren. Es wurden auch keine besonderen Anstrengungen in Amerika gemacht, diese Artikel selbst herzustellen, und der Ruf des deutschen Glases ist zu gesichert, um eine Änderung möglich zu machen.

In einigen Punkten hat die amerikanische Glasproduktion freilich besondere Vorteile. Eines der hierbei am wichtigsten Elemente, Soda, erfuhr nämlich in den letzten Jahren eine

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 1386.

Preisreduktion. Im Jahre 1884 kostete es $ 48,00 pro Tonne, 1890 $ 32,12 und 1900 $ 14,32. Diese Reduktion ist beträchtlich und muss zur Herstellung von billigem Glase viel beitragen. Ausserdem darf man nicht vergessen, dass die Fracht nach Amerika sehr hoch kommt. Man schätzt die Frachtbeträge für die Einfuhr aus Belgien nach New-York auf 25% der Gesamtkosten. Trotz alledem konnte Amerika in der feineren Modeware nicht mit Europa konkurrieren.

Industrie von Porzellan und irdenen Waren.

Wenden wir uns von Glas zu irdenen Waren, so finden wir ähnliche Verhältnisse vor. Amerika fertigt die billige Maschinenware und importiert die besseren Sorten. Das Gesetz von 1846 legte einen Zoll von 30% ad val. auf alle irdenen Geschirre. Zu dieser Zeit wurde nur die allerbilligste und gewöhnlichste Qualität wie Canalisationröhren und gewöhnliche gelbe und braune Gefässe in Amerika hergestellt, da die Transportkosten hierbei so hoch waren, dass sie die Einfuhr hinderten. Im Jahre 1860 wurde nur für $ 243,000 Pozellan fabriziert. Diese Angabe bleibt jedoch eine Schätzung, da der Census für diese Waren bis etwa 1890 ganz unvollständig ist. Der Zoll wurde durch das Gesetz von 1862 auf 35% ad val. für einfache, und 40% für verzierte Ware erhöht. Das Gesetz von 1883 erhöhte ihn weiter auf 55 bezw. 60%. Die Produktion von gewöhnlichem Porzellan für den Hausgebrauch war 1890 auf $ 6,271,429 und 1900 auf $ 8,690,801 gestiegen. Hiervon waren nur $ 629,402 im Jahre 1890 und $ 957,168 im Jahre 1900 Kunstware.

Die Einfuhr[1]) betrug:

1870	$ 4,460,228	1890	$ 5,157,776
1880	„ 5,400,388	1900	„ 8,912,073

Von dieser Einfuhr entfiel auf feine Porzellanwaren:

1870	$ 530,805	1890	$ 3,562,851
1880	„ 1,188,845	1900	„ 7,617,756

1) U. S. Census Bulletin, No. 194, S. 10.

Die Zölle[1]) wurden 1883 hoch genug gemacht, um die Produktion der gewöhnlicheren weissen Ware zu unterstützen, die man vor 1863 nicht versucht hatte. Einige von den gewöhnlichen Sorten werden jetzt nicht importiert. Ohne den hohen Zoll, der diese Industrie schützt, würde sie wohl Europa ganz überliefert werden, da in den Fällen, wo viel Handarbeit und technische Gewandtheit nötig sind, die Waren immer noch eingeführt werden. Bei der gewöhnlichen Ware, wo grosse Mengen nach einem Muster mit der Maschine hergestellt werden, ist die Produktion gross, aber da, wo viel Geschicklichkeit und Handarbeit erforderlich sind, wie in Kunstgegenständen, wird nichts in Amerika fabriziert, sondern alles aus Böhmen, Deutschland, Frankreich und England importiert.

Die Produktion von Zuckerrüben und Rübenzucker.

Bis 1879 bedeutet die Geschichte der amerikanischen Zuckerrübenindustrie nur eine Reihe von Fehlschlägen. Es waren 1830 und 1838—39 in Northampton, Massachusetts Versuche gemacht worden, Zuckerrüben zu ziehen und Zucker daraus zu erzielen, und man hatte auch eine geringe Quantität gewonnen. Der nächste Versuch war 1863, und von da bis 1879 wird von einer Reihe von Fehlschlägen in Kalifornien, Illinois und Wisconsin berichtet. Der erste erfolgreiche Betrieb wurde in Alvando, Kalifornien 1870 eröffnet, aber erst nach einigen Jahren zeigte sich der Erfolg. Zuerst machte er eine Reihe von Unfällen durch, aber jetzt gehört er zu den blühendsten Amerikas. Folgende Tabelle giebt die Zahl der Betriebe im Jahre 1879 an.

Jahr 1879	Fabriken	Kapital $	Angestellten	Produktion $
Kalifornien	2	215,000	150	162,988
Delamore	1	100,000	50	8,584
Moine	1	50,000	150	111,000
United States of Amerika	4	$ 365,000	350	$ 282,572

1) Report of Tariff Commission 1882, S. 241, 244.

Von diesen 4 Betrieben[1]) fallierten alle ausser einem, trotz eines Zolles von 45% von 1862—1875 und 56,5% ad val. nach 1883, aber in spezifischer Form.

Dann kam ein Umschlag. Claus-Speckels kaufte Anteile an den kalifornischen Betrieben, besuchte Deutschland und Frankreich, wo er den Bau von Zuckerrüben studierte. Hier kaufte er 25 Tonnen vom besten Samen, um ihn unter die Farmer an der Pacifischen Küste zu verteilen.[2]) Seit dieser Zeit, 1879, datiert der Aufschwung der Zuckerrübenindustrie in Kalifornien, von wo sie sich weiter in Amerika verbreitete. Es dauerte jedoch 10 Jahre in Kalifornien, ehe die neue Industrie sich den Bedingungen anpassen konnte, und 1890 arbeiteten nur 2 Betriebe mit Erfolg. Im Jahre 1889 wurden nur 2457 Tonnen im Werte von $ 275,000 produziert. Das Gesetz[3]) von 1890 stiess den Zuckerzoll um, aber setzte eine Prämie von 2 Cents pro Pfd. auf allen heimischen Zucker. Die war jedoch kaum ein Aquivalent für den aufgehobenen Zoll. Seit 1890 stieg die Zahl der Betriebe;[4]) 1897 waren es 9, und 1900: 37. Im Jahre 1898 wies Amerika 31 Betriebe auf mit einem Kapital von $ 20,985,519 und einem Produktionswerte von $ 7,323,857, im Jahre 1900 betrug das Kapital $ 24,758,519. Die Betriebe waren 1898 folgendermassen verteilt: Kalifornien 8, Michigan 9, Nebraska 3, Utah 3, Colorado 1, Illinois 1, Minnesota 1, New-Mexico 1, New-York 2, Washington 1. Die Zahl der mit Zuckerrüben bebauten Morgen[5]) betrug 1899 135,305 und der Durchschnittsertrag für das ganze Land war 8 Tonnen pro Morgen. In einigen Staaten kam man bis zu 16 oder 18 Tonnen, die Mehrzahl aber blieb darunter. Der Durchschnitt für Deutschland[6])

1) Cong. Record, Bd. 14, S. 1794.

2) Cong. Record, Bd. 19, S. 306.

3) S. L. Bd. 26, Ab. 1244, Para. 235.

4) Department of Agriculture of U. S. A. Special Report on the Sugar Beet, 1898, S. 160.

5) U. S. Census Bulletin 1900, No. 89, S. 120.

6) Cong. Record, Bd. 26, S. 120. Zeitschrift des Vereins für die Rübenzuckerindustrie des Deutschen, März 1900.

war 1896/97 14 Tonnen, 1897/98 14 Tonnen, 1898/99 13 Tonnen.

So wurde die Zuckerrübe in Amerika als Nebenzweig behandelt. Von 135,305 mit Zuckerrüben bebauten Morgen wurden im Jahre 1899 111,992 von kleinen Farmern bebaut, die wohl 1—5 oder 6 Morgen besäten. Sie betrachteten den Rübenbau als eine Ergänzung zum gewöhnlichen Landbau. Während des Sommers haben die Kinder 3 Monate Schulferien, und viele Farmer bebauen gerade eine so grosse Fläche, als die Kinder pflegen können. So kostet die Hauptarbeit so gut wie nichts. Verfasser hat solche Felder besichtigt, und die Farmer haben ihm versichert, dass erwachsene Arbeiter zu solchen Dingen unbrauchbar wären, weil es zu teuer sein würde. Sie geben zu, dass die Löhne der Kinder gering sind, meinen aber, es wäre besser, sie arbeiten und verdienen wenig, als wenn sie gar nichts tun. Wie weit die Industrie sich ausdehnen kann, ist zweifelhaft. Unter den gegenwärtigen Bedingungen ist sie auf die kleinen Farmer im Norden und Westen beschränkt, und auch so weit ist es nicht möglich gewesen, die Zuckerrübe in erster Linie zu bauen. Wenn das dort der Fall ist, wo der Boden frisch und nur selten wenig künstlichen Düngers bedürftig ist, was wird dort das Resultat sein, wo ständig Dünger gebraucht wird und wo vielleicht Kali aus Deutschland importiert werden muss? Das Resultat hängt von einigen politischen Erwägungen ab, die wir unten kurz streifen wollen.

Wenden wir uns zu der Handhabung der Betriebe,[1]) so erscheint der Ausblick nicht freundlicher. Der für Zuckerrüben gezahlte Preis ist ungefähr derselbe wie in Europa, aber der Ertrag pro 100 Pfd. Zuckerrüben ist weit geringer, da er wenig über 10 Pfd. beträgt. Der Preis für Brennmaterial ist etwa 50% höher als in europäischen Betrieben. Spencer, Spezial-Agent für die Zuckerindustrie beim Census 1900, sagte:

---

1) U. S. Census Bulletin 1900, No. 59, S. 3.

„Von den 16 neuen Betrieben, von denen 15 zuerst 1899 eröffnet wurden, waren einige nicht fertig, als die Ernte da war, und in einigen Fällen gab es schwere Verluste an Zuckergehalt infolge des Lagerns. Im ganzen wurde wenig von den Unternehmen verdient, hier und da aber wurden hohe Dividenden gezahlt, oft gab es schwere Verluste, und in manchen Fällen wurden gerade die Ausgaben gedeckt.“ Der Zoll auf Zucker wird jetzt für Finanzzwecke beibehalten; was wird daraus werden, wenn er keine Einnahme mehr bringt? Wird er bleiben? Die Arbeitskräfte sind zu teuer, um die Industrie ohne den Zoll fortzusetzen, selbst wenn sie mit seiner Hilfe zu irgend welcher Entwicklung gebracht werden könnte. Kann eine Maschine erfunden werden, um die Arbeit zu leisten? Das Ausreissen der überflüssigen Pflanzen ist eine der wichtigsten Aufgaben, und sie kann nie mit Maschinen gemacht werden. Keine Maschine kann gute und schlechte Pflanzen unterscheiden. Es ist zweifelhaft, ob irgend einer von den anderen Prozessen maschinell behandelt werden kann.

Was wird politisch aus Kuba werden? Fast alle denkenden Leute glauben, dass es schliesslich ein Teil von Amerika werden wird. Sollte es für sich bleiben, so kann kein Zweifel sein, dass es Handelsverträge mit Amerika braucht. Mit anderen Worten, der Handel zwischen den beiden Nationen muss uneingeschränkt sein. Kuba hat grosse unentwickelte Hilfsquellen für die Produktion von Zuckerrohr. Es könnte Amerika einschl. Louisiana und Hawaii versorgen. Eine verhältnismässig geringe Arbeitskraft ist erforderlich, um Zuckerrohr auf der Insel zu bauen und die Arbeiter sind billig. Wenn eine Regierung ans Ruder kommt, die dem Kapital Freiheit und Sicherheit bietet, so scheint es nicht wahrscheinlich, dass der amerikanische Farmer in anbetracht der grossen Nachteile, unter denen er arbeitet, im Stande sein wird, eine erhebliche Menge von Zuckerrüben und somit Zucker zu produzieren.

Abschnitt IV.

Handelsvertragspolitik seit 1875.

Die Hawaiische Regierung[1]) schlug im Jahre 1855 Amerika einen Handelsvertrag vor, der jedoch von Amerika zurückgewiesen wurde. Hawaii machte 1857 wieder einen etwas liberaleren Vorschlag, dieser erwies sich jedoch auch als unannehmbar. Die Regierung in Washington betrachtete die Liste der von Hawaii angebotenen Artikel als zu klein gegenüber den gemachten Forderungen. Im Jahre 1875 machte Hawaii den dritten Vorschlag für einen politischen und Handelsvertrag, der von Amerika am 30. Januar 1875 zum Gesetz erhoben wurde und am 9. September 1876 in Kraft trat.

Der Vertrag[2]) setzte fest, dass die Union unter den Bestimmungen, die ihr gut scheinen würden, folgende Artikel als zollfrei von Hawaii zulassen sollte: Leberthran, Pfeichwurz, Bananen, Nüsse, getrocknetes und ungetrocknetes Gemüsse, präservierte und nicht präservierte Häute, unbearbeitete Felle, Reis, Puluwurzel, Samen, Pflanzen, Zwergbäume oder Bäume, Rohzucker, Muscovodo, braunen und jede andere Art unraffinierten Zucker, Syrup von Zuckerrohr, Melassen und Talg. Dafür verpflichtete sich der König der Hawaii-Inseln, folgende Artikel zollfrei von Amerika zuzulassen: Landwirtschaftsmaschinen, Tiere, Rindfleisch, Speck, Schweinefleisch, Schinken, jedes frische, geräucherte oder konservierte Fleisch, Schuhe, Stiefel, Getreide, Mehl, Maismehl, Kleie, Brot aller Arten, Bürsten, Kalk, Zement, Butter, Käse, Schmalz, Talg, Boullion, Kohlen, Seilerwaren, Schiffszubehör inklusive Pech, Terpentin, Kupfer, Baumwolle und Baumwollwaren, Eier, Fische, Austern, Früchte, Nüsse, Gemüse,

1) Appendix Cong. Record, Bd. 1876, S. 52.
2) Commerce and Finance, November 1901, S. 1911.

Eisenwaren, Häute, Pelze, bearbeitete und nicht bearbeitete Felle, Bandeisen, Nieten, Nägel, Teppichnägel, Stifte, Eis, Eisen und Stahl und Fabrikate daraus, Leder, Holz und Bauholz jeder Art — rund, behauen, gesägt, und im Ganzen oder in Stücken —, Türen, Fensterrahmen, Fensterladen, Maschinen aller Art und Teile davon, Hafer und Heu, Papier — lose und in Büchern —, alle Fabrikate von Papier oder von Papier und Holz, Petroleum und alle Öle für Brenn- oder Schmierzwecke, Pflanzen, Zwergbäume, Bäume, Samen, Reis, Zucker, raffinierten und nicht raffinierten Zucker, Salz, Seife, Haken, Öfen, Wolle und Wollfabrikate, die nicht als Kleider angefertigt sind, Waggons und Wagen für Agrikultur-, Lastfuhrwerk-Zwecke, Holz und Fabrikate aus Holz oder Holz und Metall, ausgenommen gepolsterte oder geschnitzte Möbel, Luxuswagen, Textilwaren, bestehend aus einer Kombination von Wolle, Baumwolle, Seide, Leinewand oder zwei oder mehr von diesen, sowie nicht fertige Kleider, Geschirr und alle Lederfabrikate, Stärke, Tabak u. s. w. Artikel 4 bestimmte auch: „Der König der Hawaiischen Inseln macht sich verbindlich, dass, solange der gegenwärtige Vertrag in Kraft besteht, er keinen Hafen oder sonstiges Territorium in seinen Gebieten verpachten oder anderweit über denselben verfügen, oder irgend einen dahingehenden Anspruch gewähren oder irgend ein besonderes Privilegium oder irgend welche besonderen Rechte auf deren Benutzung irgend einer anderen Macht, einem anderen Staate oder einer anderen Regierung zugestehen, noch auch irgend einen Vertrag eingehen wird, durch welchen eine andere Nation die nämlichen Privilegien in Betreff der zollfreien Zulassung irgend welcher Artikel erhielte, welche hierdurch den Vereinigten Staaten zugesichert sind."

Der Paragraph, der alle für Amerika zollfreien Artikel aufzählte, umfasste auch Zucker und alle anderen Artikel, die von Amerika nach Hawaii frei eingelassen wurden. In der Praxis machte jedoch Zucker 1876 87 % der Importen nach Amerika von Hawaii aus. Der Zoll auf Rohzucker, der nach Amerika kam, betrug 1876 $2\frac{1}{4}$—$2\frac{3}{4}$ Cents. Die wirt-

schaftliche Bedeutung des Zolles ist ersichtlich. Andererseits war der Hawaiische Zoll 1876 sehr niedrig, da er nur 10% betrug, und die amerikanische Ware kam unter diesen Bedingungen herein. Daher betrachtete die Regierung. in Washington die Handelsvorteile nicht als kompensierend. Dies führte zu § 4 und der Abmachung besonders grosser Strafen-Vorrechte für Amerika. Tatsächlich brachte dieser Paragraph den Vertrag zu Stande. Der Antrag wurde gestützt von 2 Staatsgruppen, von der einen wegen der Handels-, von der andern wegen der politischen Vorteile, die sie sich davon versprachen. Die erste Gruppe glaubte an eine Stärkung der Handelsbeziehungen zwischen Hawaii und Amerika, die Ansichten der anderen kommen in dem Majoritätsbericht des Senat Committee klar zum Ausdruck: „Gäbe[1]) es keine kommerziellen Wechselbeziehungen in diesem Vertrage, wären wir beträchtlich im Nachteile, und sollten wir selbst $ 400,000 jährliche Einkünfte einbüssen, so sprächen doch genug politische Gründe für die Rentabilität des Vertrages. Es handelt sich dabei um Dinge von höherem Interesse, grösserer Wichtigkeit und Bedeutung als um einen Austausch von Handelsprivilegien. Das Problem muss vom Zukunftsstandpunkt und unter der Gewissheit betrachtet werden, dass die Inseln ihre Autonomie nicht aufrecht erhalten können und von keiner anderen Macht absorbiert werden sollen; das muss die Frage entscheiden.“ Peece, der amerikanische Gesandte für Hawaii, der hingeschickt war, um die Frage zu prüfen, sagte: „Das Volk scheint augenblicklich an seiner Autonomie als eine unabhängige Nation festhalten zu wollen, aber die Zeit ist wohl nicht weit ab, wo die Hawaiianer zu wenig an Zahl und zu schwach an Macht sein werden, um sie aufrecht erhalten zu können, und sie müssen natürlich nach einer Vereinigung mit ihrem nächsten Nachbarn und mächtigstem Freund streben.“ Die ausgesprochene Absicht der Regierung in Washington war also die Annektion der Inseln. Aber trotz dieser kühnen Aussprüche und der direkten Erklärung, dass

1) Appendix Cong. Record, 1876, S. 190.

Amerika früher oder später die Inseln erwerben müsse, um so den Schlüssel zum Stillen Ozean zu haben, da sie sonst an Frankreich oder Deutschland fallen würden, schloss der König von Hawaii den Vertrag ab. Es scheint fast unglaublich, dass eine unabhängige Nation in die Annahme eines Handelsvertrages willigt, dessen ausgesprochener Zweck die Aufhebung ihrer Selbstherrschaft war. Seltsamerweise sahen beide Gruppen ihre Erwartungen erfüllt. Der Handel wuchs fast unmittelbar, und schliesslich sind die Inseln ein Teil Amerikas geworden.

Der Vertrag wurde im Senat mit der Begründung bekämpft, dass er $ 450,000, die die Regierung für das Jahr 1876 eingenommen hatte, ohne genügenden Ersatz aufgab. Es wurde behauptet, dass diese Zollreduktion den Pacific-Staaten nicht zu Gute kommen würde, sondern nur den grossen Zuckerpflanzern von Hawaii, insofern die Menge des von Hawaii importierten Zuckers zu gering war, um den Preis zu beeinflussen. Es gab hierfür keinen Ausgleich, da der geringe Hawaii-Zoll belanglos, der Vorrat amerikanischer Ware aber so gross war, dass die Hawaiianer den Vorteil in Gestalt reduzierter Preise hatten. Der Einwurf der Opponenten war ebenso richtig, da der Zuckerpreis an der Pacifischen Küste nicht sank. Doch hatte vielleicht, wie wir später sehen werden, Amerika doch den Vorteil.

Aus persönlichen Interessen an ihrer eigenen Industrie opponierten die Senatoren von Louisiana der Annahme des Vertrages. Sie sagten, die weisse Bevölkerung könnte bei der Arbeit von 47,000 Eingeborenen die Produktion auf 1,000,000,000 Pfd. jährlich steigern.

Der Vertrag wurde ratifiziert und trat in Kraft am 9. September 1876. Die folgende Tabelle zeigt das Wachsen des Handels von 1870 bis 1901.[1])

---

1) „Reciprocity Preaties and Agreements between the U. S. and Foreign Countries".

Jahr	Einfuhr in U. S. $	Ausfuhr von U. S. $	Jahr	Einfuhr $	Ausfuhr $
1870	1,134,723	808,416	1885	9,857,497	2,787,922
1871	1,143,244	858,615	1886	9,805,707	3,192,698
1872	1,280,833	633,764	1887	9,922,075	3,622,029
1873	1,275,061	672,191	1888	11,060,379	3,085,203
1874	1,016,952	614,628	1889	12,817,740	3,375,661
1875	1,373,681	662,164	1890	12,313,908	4,711,417
1876	1,227,191	779,257	1891	13,895,597	5,107,212
1877	2,550,335	1,272,949	1892	8,075,882	3,781,628
1878	2,678,830	1,736,099	1893	9,146,767	2,827,663
1879	3,257,938	2,374,918	1894	10,065,317	3,306,187
1880	4,606,444	2,086,170	1895	7,888,961	3,723,057
1881	5,533,000	2,778,072	1896	11,757,704	3,985,707
1882	7,646,294	3,350,775	1897	13,687,799	4,690,075
1883	8,238,461	3,776,065	1898	17,831,463	5,907,155
1884	7,925,965	3,523,353	1899	17,831,463	9,305,470
			1900	20,707,903	13,507,148

Die Tabelle[1]) zeigt ein allmähliches Anwachsen des Imports von und des Exports nach Hawaii, mehr eigentlich ein Zunehmen des ersteren: Dies kommt daher, dass die Ausfuhr von Hawaii hauptsächlich auf Zucker beruht, von dem Amerika gewöhnlich grosse Mengen importiert; er kann auf den Inseln sehr billig produziert werden, während die Manufakturprodukte Amerikas, wenn wir Landesprodukte annehmen, teurer sind als in europäischen Fabriken und bei den niedrigen Zöllen Hawaiis eher nach den Inseln importiert werden. Ein Nachlassen im Handel der beiden Länder mit einander war von 1891 bis 1897 zu bemerken. Dies beruhte in erster Linie auf der politischen Revolution und dem Versuch, Amerika zur Annexion der Inseln zu bewegen, den

1) „Our Trade with Cuba and the Philippines" by C. R. Edwards, Annals of the Am. Acad. of Pol. u. Soc. Sci, Bd XIX, Ab. 2 u. 3.

Präsident Cleveland jedoch vereitelte, zweitens auf der schweren Krisis, die in Amerika 1892 begann und mehr oder weniger bis 1896 dauerte. Der Handel stieg rapide von 1897 an, als die Annexion gewiss wurde und politischer Friede herrschte. Die Inseln wurden am 30. April 1900 von Amerika annektiert. Die Zuckerproduktion[1]) der Hawaii-Inseln betrug 1876: 26,072,429 Pfd. im Werte von $ 1,272,334, und 1901: 690,882,132 Pfd. im Werte von $ 27,094,155. Der schnellere Handelsaufschwung während der letzten 3 oder 4 Jahre beruht auf dem Glauben, dass der Status der Inseln jetzt festgelegt und keinerlei Furcht vor Abschaffung des Vertrages vorhanden ist, die sonst immer bestand. Damals wurde die Zuckerindustrie gehindert, sich so zu entwickeln, wie sie es sonst wohl getan haben würde.

Zucker bildete zuerst nur einen kleinen Teil des Gesamtvorrats Amerikas und erhob sich nie über 10% des Gesamtverbrauchs. Er war so klein, dass er nie die Preise beeinflusste, nicht einmal an der Pacifischen Küste. Der Zuckerpreis[2]) war dort gewöhnlich ein Cent höher als in New-York oder gleich ihm plus den Transportkosten. Der Vertrag brachte den dortigen Anwohnern keinerlei Vorteile, obwohl viele es vorher behauptet hatten. Der von den Einwohnern gezahlte Betrag, der in den amerikanischen Staatsschatz geflossen wäre, so aber bei der Reduktion in die Taschen der Inselpflanzer wanderte, wird auf $ 8,000,000 pro Jahr geschätzt.[3]) Die Pflanzer waren amerikanische Bürger, die hoch in den Zuckerinteressen der Inseln beteiligt waren.

Der allgemeine Aufschwung des Handels zwischen den beiden Ländern und die Entwicklung der guten Beziehungen zu einander rechtfertigte den Vertrag, ganz abgesehen von der Annexion. Allgemein wird zugegeben, dass die Präsidenten Arthur und Cleveland recht daran taten, die Er-

1) Industrial Commission, Report 1900, S. 801.
2) Cong Record, Bd. 14, S. 1838; Bd. 19, S. 3360.
3) Cong. Record, Bd. 30, S. 1232.

neuerung des Vertrages 1883 und 1888 vorzuschlagen. Präsident Arthur[1]) erklärte sie für wünschenswert, weil der Vertrag im allgemeinen für den Handel günstig und auch sonst zufriedenstellend gewesen sei. Präsident Cleveland sagte in seiner jährlichen Botschaft[2]) 1888: „Die Proklamation wurde am 9. November 1887 mit Recht erlassen, bezüglich der Ausdehnung des Vertrages mit Hawaii vom 3. Juni 1875, durch den besonders segensreiche Beziehungen geschaffen worden sind."

Manche der führenden Geister Amerikas hatten das Wachsen der Handelsbeziehungen zwischen Amerika und Hawaii beobachtet und glaubten nun, dass ein ähnliches Abkommen mit einer andern Nation nutzbringend sein könnte. Hugh J. Mc. Culloch[3]) sagte in seinem Jahresbericht 1884: Etwas ist geschehen (bezüglich Hawaiis), und vieles könnte noch geschehen, um unsern Auslandhandel durch Handelsverträge zu steigern. Präsident Arthur arrangierte Verträge durch Vermittlung von Spanien mit Spanisch-Westindien und St. Domingo. Sie schwebten noch, als Präsident Cleveland[4]) sein Amt antrat und am 8. Dezember 1885 sie abbrach. Seine Gründe waren, dass die Zölle ohne entsprechenden Ersatz aufgegeben seien, und dass es unangebracht sei, solche Abschlüsse zu machen, die nicht den ganzen Tarif beträfen. Die Sache blieb dabei, bis Präsident Harrison in seiner Botschaft vom Dezember 1889 die Aufmerksamkeit des Kongresses auf die günstige Gelegenheit lenkte, den amerikanischen Handel mit Kuba und Porto-Rico durch Handelsverträge zu steigern. 1888 hatten die Republikaner Harrison zum Präsidenten gewählt und eine Majorität in das House of Repräsentatives gebracht. Ein neuer Tarif-Revisions-Antrag wurde hier Anfang 1890 angenommen. Es ist bekannt als das Mc. Kinley-Gesetz und brachte ausserordentlich hohe Zölle.

1) House Journal 1883—84, S. 1—20.
2) House Journal 1888—89, S. 10.
3) Finance Report 1884, S. X.
4) House Journal 1885, S. 27.

Als der Antrag den Senat erreichte, bekamen viele aufgeklärte Republikaner einen Schreck ob der Tendenzen des Antrages. Der Westen war dagegen, und wäre nicht etwas geschehen, würde dem Gesetz eine Niederlage beschieden gewesen sein. Der Staats-Sekretär, James G. Blaine, war für Gegenseitigkeitspolitik als Mittel zur Bildung einer Panamerikanischen Union. Er gebrauchte seinen Einfluss als politischer Führer, den Senat hinzuzudrängen. Das Finance Committee hoffte, ein betreffender Paragraph würde den Antrag des Abgeordnetenhauses modifizieren und die Stimmen der Farmer des Westens beeinflussen, und fügte den Paragraphen in den allgemeinen Tarif von 1890 ein.

Paragraph 3, die Gegenseitigkeitsbestimmungen[1]) des Gesetzes von 1890 enthaltend, setzt fest: „Um mit den die folgenden Artikel erzeugenden Länder die Gegenseitigkeit der Behandlung zu sichern, soll der Präsident nach dem 1. Januar 1892, falls er überzeugt ist, dass die Regierung eines der Länder, welche Zucker, Melasse, Kaffee, Tee, rohe Häute oder andere derartige Artikel erzeugen und ausführen, auf die landwirtschaftlichen oder anderen Produkte der Vereinigten Staaten Zölle oder andere Abgaben erheben, welche er mit Rücksicht auf die freie Einfuhr von Zucker, Melasse, Kaffee, Tee und Häuten für gegenseitig ungleich und unbillig hält, befugt und verpflichtet sein, durch Proklamation die Bestimmungen dieses Gesetzes, so weit sie sich auf die freie Einfuhr obiger, von dem betreffenden Lande erzeugter Gegenstände beziehen, für einen von ihm für angemessen erachteten Zeitraum auszusetzen, und während solcher Suspension sollen genannte Artikel, von den betreffenden Ländern kommend, besonderen Zöllen unterworfen sein".

Das Gesetz bestimmt dann, dass in solchen Fällen die folgenden Zölle erhoben werden sollen: Zucker etwa 1 Cent pro Pfd., Melassen 14 Cents pro Gallone, Kaffee 3 Cents pro Pfd., Thee 10 Cents pro Pfd. Das Gesetz wurde am 6. Oktober 1890 angenommen. Dieser Gegenseitigkeits-

1) S. L., Bd. 26, Ab. 1244, Para. 3,

paragraph ist zum mindesten aussergewöhnlich. Gewöhnlich wird eine Zollreduktion für eine andere geboten. Die von Mc. Kinley angewandte Methode enthält eine Drohung: Wenn gewisse Vorteile nicht gewährt werden, werden gewisse Gegenstände nach Amerika höher besteuert werden. Bei der Einfuhr von Süd-Amerika hatte Amerika nichts als Gegengabe zu bieten. Die von dort kommenden Produkte waren frei. Wiederum hat diese Methode den Vorteil, dass solch eine Bedingung, wie sie der Handelsvertrag mit Hawaii brachte, fast unmöglich war. Dort war der nach Amerika kommende Vorrat verhältnismässig gering, und die Pflanzer hatten den Nutzen höherer Preise infolge der Zollfreiheit ihrer Waren, während der weit grössere Teil einen schweren Zoll trug. Durch diese Methode würde ein Land, das einen verhältnismässig kleinen Teil des Importes liefert, wenn ein Zoll erhoben würde, die vermehrte Last zu tragen haben oder einen neuen Markt suchen müssen, weil der kleinere Teil kaum erwarten kann, den Preis für den ganzen Vorrat zu steigern.

In kurzer Zeit brachte die Staatsregierung Verträge zum Abschluss mit Brasilien, mit der Republik von St. Domingo, mit Spanien für Kuba und Porto-Rico und später mit Deutchland, England für Britisch West-Indien und Britisch-Guayana, Nicaragua, Salvador, Österreich-Ungarn, Honduras und Guatemala. Die Verträge mit Brasilien, Kuba, Porto-Rico, Britisch-West-Indien, Britisch-Guayana, oder Republik von St. Domingo, Nicaragua, Guatemala und Deutschland bestimmten, dass Amerika Zucker, Melassen, Kaffee und Häute zollfrei zulassen würde. Brasilien seinerseits wollte frei aus Amerika zulassen Brotwaren, Schweinefleisch, Fische, Baumwollsamen, Kohlen, Landwirtschafts-, Bergwerks- und Manufaktur-Maschinen, mechanische Werkzeuge, Material zur Konstruktion von Eisenbahnen; mit einer Reduktion von 25 % Schmalz, Butter, Käse, Fabrikate aus Baumwolle, Eisen und Stahl, Leder, Bauholz, Möbel, Waggons, Wagen und Gummifabrikate u. s. w.

Kuba und Porto-Rico liessen gepökeltes Fleisch, Fische, Schmalz, Holz für Fässer und Thürrahmen etc., Waggons und Wagen für Eisenbahnen, Sämaschinen, Eisen- und Stahlfabrikate, Hafer und Futter aus Amerika zollfrei ein, Kornmehl zu 25 Cents pro 100 kg, Weizen zu 30 Cents pro 100 kg, Backmehl zu $ 1,00 pro 100 kg.; Petroleum, Baumwollenöle, Seife, Drogen, Leder etc. mit einer Reduktion von 25% ad val.; Marmor, irdenes Geschirr, Eisenwaren, Kupfer etc. zu einer Reduktion von 50% ad val.

Britisch-West-Indien, die Republik von St. Domingo, Britisch-Guayana Nicaragua, Honduras und Guatemala liessen zollfrei ein lebende Tiere, Rindfleisch — getrocknet und in Büchsen —, Fische, Eier, Landwirtschafts- und Minier-Maschinen, Wagen, Waggons, Draht, Eisenbahnmaterial, Lokomotiven, Dünger, Früchte und Sämaschinen; mit einer Reduktion von 25% gepökeltes Rind- und Schweinefleisch; mit einer Reduktion von 50% ad val. Speck, Schinken, Schmalz, Brot, Bisquit, Stiefel, Schuhe und Fassholz.

Deutschland liess unter der Bedingung freier Zuckereinfuhr nach Amerika frei zu:

Produkt	Mk.	Einheit
Kleie und Flachs, Weizen	3,50	pro kg
Butter	17,—	„ „
Hafer	2,80	„ „
Fleisch	15,—	„ „
Schweinefleisch	17,—	„ „
Käse	20,—	„ „
Obst	4,—	„ „
lebende Schweine . . .	5,—	„ Kopf
Gerste	2,—	„ kg
Ochsen	25,—	„ Stck.

Die Handelsbeziehungen der Union mit den meisten dieser Staaten ist aus folgender Tabelle zu ersehen.

Guatemala.[1])

Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr von U. S. A. in $	Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr von U. S. A. in $
1888	2,085,457	916,861	1895	2,699,384	2,665,408
1889	2,346,685	994,701	1896	2,080,027	3,158,057
1890	2,281,681	1,345,719	1897	1,862,589	3,047,181
1891	2,618,899	1,997,944	1898	1,854,589	1,201,714
1892	3,182,638	1,851,352	1899	1,949,400	1,071,811
1893	2,554,710	1,763,862	1900	2,239,672	764,642
1894	2,225,586	1,664,584			

Honduras.

1888	959,331	690,575	1895	872,312	645,781
1889	1,215,561	607,175	1896	776,644	610,621
1890	984,404	552,024	1897	847,230	724,991
1891	1,159,591	640,921	1898	784,741	752,203
1892	962,329	515,224	1899	911,849	832,016
1893	684,912	471,695	1900	988,606	1,181,453
1894	765,138	558,511			

Nicaragua.

1888	1,496,171	927,022	1895	1,538,792	1,073,467
1889	1,747,246	1,009,687	1896	1,268,922	1,269,015
1890	1,655,690	1,373,019	1897	1,262,701	1,190,695
1891	1,705,961	1,692,942	1898	1,095,865	1,049,505
1892	1,657,873	1,307,179	1899	1,514,630	1,186,511
1893	1,400,236	937,859	1900	1,520,266	1,817,869
1894	1,564,472	935,142			

1) „Commerce and Finance“, Nov. 1901, S. 1908.

Salvador.

Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr von U. S. A. in $	Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr von U. S. A. in $
1888	1,473,430	647,268	1895	3,174,677	1,260,628
1889	1,662,162	701,196	1896	1,166,970	1,608,573
1890	1,453,958	899,546	1897	1,112,534	1,619,568
1891	1,783,066	1,150,460	1898	799,145	796,575
1892	2,330,702	1,294,268	1899	1,085,703	625,414
1893	1,255,730	1,138,430	1900	738,674	679,440
1894	2,926,469	1,071,695			

West-Indien (Britisches).

1888	12,550,940	7,611,433	1895	9,777,444	7,764,178
1889	15,985,562	8,388,106	1896	10,800,618	8,734,153
1890	14,865,018	8,288,786	1897	12,285,885	7,943,299
1891	16,293,184	9,779,138	1898	10,632,187	8,386,246
1892	12,440,132	8,130,257	1899	9,817,205	9,664,375
1893	16,028,592	8,044,846	1900	10,019,169	12,331,181
1894	13,017,178	8,512,016			

San Domingo.

1888	1,459,392	817,707	1895	1,514,583	1,361,067
1889	1,454,261	1,180,019	1896	2,895,069	1,064,116
1890	1,951,013	950,217	1897	2,369,424	1,098,635
1891	1,610,360	1,023,757	1898	2,382,139	1,151,260
1892	2,293,748	1,019,450	1899	3,125,779	1,104,013
1893	2,396,315	1,143,479	1900	3,680,413	1,317,098
1894	3,200,852	1,768,602			

Kuba.

Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr von U. S. A. in $	Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr von U. S. A. in $
1888	49,319,087	10,053,560	1895	52,871,259	12,807,880
1889	52,130,623	11,691,311	1896	40,017,730	7,530,880
1890	53,801,591	13,084,415	1897	18,406,815	8,259,776
1891	61,714,395	12,224,888	1898	15,232,477	9,561,656
1892	77,931,671	17,953,570	1899	24,408,828	9,817,105
1893	78,706,506	24,157,698	1900	31,371,704	10,019,169
1894	75,678,261	20,125,321			

Porto-Rico.

1888	4,412,483	1,969,618	1895	1,506,512	1,833,544
1889	3,707,373	2,224,931	1896	2,296,653	2,102,094
1890	4,053,626	2,297,538	1897	2,181,024	1,988,888
1891	3,164,110	2,155,234	1898	2,414,356	1,505,956
1892	3,248,007	2,856,003	1899	3,179,827	2,685,848
1893	4,008,623	2,510,607	1900	3,078,648	4,640,449
1894	3,135,634	2,720,508			

Brasilien.

1888	53,710,234	7,137,008	1895	78,831,476	15,165,079
1889	60,403,804	9,351,081	1896	71,060,046	14,258,187
1890	59,318,756	11,972,214	1897	69,039,889	12,441,065
1891	83,130,595	14,120,246	1898	61,750,369	13,317,036
1892	118,633,604	14,291,373	1899	57,875,747	12,239,036
1893	76,222,138	12,388,124	1900	58,073,457	11,578,119
1894	79,360,159	13,866,006			

Guayana (Britishes).

Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr von U. S. A. in $	Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr von U. S. A. in $
1888	2,822,382	1,717,411	1895	2,521,704	1,705,631
1889	4,326,975	1,696,269	1896	3,418,578	1,749,193
1890	4,326,975	2,106,345	1897	3,661,956	1,565,936
1891	4,882,206	1,858,742	1898	3,060,968	1,747,375
1892	4,363,204	1,933,299	1899	3,500,207	1,749,545
1893	5,029,178	2,000,675	1900	3,795,358	1,915,192
1894	4,223,970	2,414,720			

Das Zollgesetz von 1894 setzte alle Handelsverträge so fest, dass ihre Gültigkeitsdauer sehr kurz war. Bedenkt man ferner, dass während eines grossen Teils der Periode in Amerika eine Krisis war, so ist es ausserordentlich schwer, zu einem Urteile zu kommen. Der Handel mit Brasilien zeigte einen geringen Aufschwung, der aber nicht von Bedeutung war, der mit anderen Staaten von Central- und Süd-Amerika wenig oder gar keinen, der mit Kuba aber einen bemerkenswerten, wenn nicht grossen Handelsaufschwung. Doch sind die Bedingungen hier bemerkenswert. Zucker macht etwa 90% der Produkte der Insel aus, und 94% davon kam nach Amerika. Die Insel hat ausser seinen Pflanzungen zur Gewinnung von Rohzucker aus Zuckerrohr und von Zigarren aus Tabakblättern und einigen Töpferwaren und Cementfabriken keine Fabriken. Sie existiert tatsächlich von Zucker und Tabak, für die Amerika den Markt bildet, so dass alles, was dem Handel zwischen den beiden Nationen Förderung giebt, unmittelbar der Industrie in Kuba zu Gute kommt. Von 1891—1894 stieg die Produktion[1]) von Rohr-

1) Cuba and the Sugar Crisis von O. Komstead, Yale Review, Bd. VII, No. 2; British Diplomatic and Consular Report (Spain) 1895, No. 1554, S. 5; Reciprocity von F. U. Taussig, Q. J. E. Bd. VII. „Some Economic Aspects of the Cuban Inserrection“ von C. A. Davis, Economic Journal, Bd. VII, No. 27.

zucker gewaltig, und 1894 erreichte sie 1,000,000 Tonnen. Der Abschluss des Vertrages von 1894 liess Zucker auf $1\,^7/_8$ Cent pro Pfd. fallen. Die Mühlen stellten ihre Tätigkeit ein, und auf der Insel herrschte grosse finanzielle Not. Amerika liefert Kuba 99 % seines Backmehlbedarfs und einen hohen Prozentsatz anderer Lebensmittel. Als nahezu $^2/_3$ der Bevölkerung durch den Ausfall des Zuckermarktes brotlos geworden war, konnten sie kein Mehl kaufen, und Amerika verlor seinen Markt. Sobald der Vertrag geschlossen war, erhöhte Spanien durch Dekret den Mehlzoll von 88 Cents pro barrel auf $ 4,16.

Es betrug Zucker-Ausfuhr:

1893—94	1894—95	1895—96
1,023,719 T.	832,431 T.	235,628 T.

Gesamt-Produktion:

1,054,214 T.	1,004,264 T.	225,221 T.

Die oben gegebene Statistik zeigt, dass der Vertragshandel mit Süd-Amerika im ganzen nicht sehr gewinnbringend war.

Die Gesamtzahl der Exporte und Importe zeigt folgende Tabelle: [1])

Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr von U. S. A. in $
1880	82,000,000	22,000,000
1884	75,000,000	30,000,000
1888	84,000,009	28,000,000
1890	90,000,000	38,000,000
1891	118,000,000	33,000,000
1892	150,000,000	33,000,000
1893	102,000,000	32,000,000
1894	100,000,000	33,000,000
1895	112,000,000	33,000,000
1896	108,000,000	36,000,000
1897	107,000,000	33,000,000
1898	92,000,000	33,000,000
1899	86,000,000	35,000,000
1900	93,000,000	38,000,000

1) „Commerce and Finance“, Dez. 1900, S. 1405.

Die Frachten von Süd-Amerika bleiben ungefähr gleich, während die Importen von dort nach den Vereinigten Staaten wachsen, hauptsächlich wegen der freien Zulassung des Zuckers.

Die Ausfuhr aus den Vereinigten Staaten nach Süd-Amerika ist, auf die einzelnen Länder verteilt, für 1900 folgende:[1])

Argentinia	$ 11,263,322
Bolivia	„ 59,223
Brasilien	„ 11,481,094
Chile	„ 3,282,761
Colombia	„ 2,668,289
Ecuador	„ 1,397,356
Guayana (Französisch)	„ 187,972
Guayana (Holländisch)	„ 854,494
Guayana (Englisch)	„ 487,145
Peru	„ 1,658,060
Uruguay	„ 1,725,705
Venezuela	„ 4,368,673

Suchen wir die Hauptartikel der Ausfuhr aus den Vereinigten Staaten nach Süd-Amerika heraus, so finden wir: Landwirtschaftsmaschinen, Baumwollstoffe (gewöhnliche Ware), Weizenmehl, Petroleum, Schmalz und Schweinefleisch. Dass Nord-Amerika sich nicht den grossen Teil des Handels von Süd-Amerika sichern konnte, liegt wohl mehr an natürlichen als politischen Gründen. Physikalisch, industriell und hinsichtlich des Exports zerfällt Süd-Amerika in 3 Teile: 1. Die Gebirgsgegenden einschliesslich Chile, Peru, Ecuador und Bolivia, 2. die tropischen mit Brasilien, Guayana, Colombia und Venezuela, und 3. La Plata mit der Argentinischen Republik, Uruguay und Paraguay.

In der ersten Gruppe[2]) hat Nord-Amerika ein Handelsmonopol in landwirtschaftlichen Maschinen, Bauholz, Petro-

1) Statistical Abstract of the United States 1901, S. 108—112.
2) U. S. Consular Report, No. 138, S. 503.

leum, Terpentin und einem grossen Teil des Geschäfts in Lebensmitteln, Wagen und Holzfabrikaten. Früher versorgte Amerika Peru, Ecuador und Bolivia mit Brotware, aber Chile hat diese an sich gerissen und versorgt zum grossen Teil Argentinien. Der Hauptausfuhrartikel[1]) dieser Gruppe ist Salpeter, für den Chile ein Monopol hat, und ein geringer Teil Wolle.

In der zweiten Gruppe hat Amerika einen beträchtlichen Absatz in Butter. Brasilien ist immer der beste Käufer unter den südamerikanischen Ländern gewesen. Es führt aus Nord-Amerika hauptsächlich ein: Schinken, Schmalz, Schweinefleisch, Spirituosen, Tabak, Kornmehl, Backmehl und Petroleum. Die Ausfuhr dieser Gruppe ist hauptsächlich: Kaffee, Zucker und Kakao.

In der dritten Gruppe[2]) stehen Ackerbau und Weidezucht voran. Von hier kommen hauptsächlich die Häute und die billigeren Wollsorten. Die Vereinigten Staaten bekommen von ihr ein Drittel ihrer Häute und ein Fünftel der importierten Wolle. Fast alle Einfuhr in diese Ländergruppe kommt aus Europa, Gross-Britannien liefert zwei Drittel des ganzen Imports, während nur ein Fünfzehntel auf Nord-Amerika entfällt, dessen Ausfuhr sich nur auf Bauholz, Schmalz, Petroleum und landwirtschaftliche Maschinen beschränkt. Ursprünglich sind diese Staaten landwirtschaftliche und Weide-Länder und brauchen mit wenigen Ausnahmen landwirtschaftliche Produkte nicht einzuführen. In diesen Produkten ist aber Nord-Amerika stark, handelt es sich aber um Manufakturartikel, so kann es mit Europa, abgesehen von wenigen Spezialitäten, nicht konkurrieren.

Im Jahre 1890 glaubte man, Süd-Amerika würde ein grosses Feld für die Entwicklung von Handel und Wandel werden. Auf Grund des Mc. Kinley-Gesetzes wurden Verträge mit den verschiedenen Ländern geschlossen, sie brachten jedoch nicht den erwarteten Aufschwung. Vielleicht lag es

1) Cong. Record, Bd. 21, S. 7803.
2) U. S. Consular Report, No. 138, S. 404.

an der geschäftlichen Depression und der zu kurz bemessenen Probezeit vor der Abschaffung. In Britisch-Guayana machte das erzielte Zugeständnis nicht viel aus. Von den 58 Freiartikeln des Vertrages stellte Amerika entweder kein grosses Kontingent, oder konnte es nicht wegen der europäischen Konkurrenz. Tatsächlich war daher die praktische Bedeutung gleich Null. Kolumbien, Venezuela und Chili weigerten sich trotz aller Anforderungen, Handelsverträge zu schliessen. Am 16. März 1892 legte Präsident Harrison durch Proklamationen einen Zoll auf die Einfuhr aus Venezuela. Das Resultat war, dass die 75,000,000 Pfd. Kaffee, die früher in Amerika importiert wurden, nach Europa wanderten und Amerika den gleichen Betrag aus Japan bekam. Keiner von den La Plata-Staaten bemühte sich um Handelsverträge, und Präsident Harrison weigerte sich, seine Autorität zur Auflegung von Zöllen zu gebrauchen. Er begründete dies damit, dass jene finanziell in Verlegenheit wären. Tatsächlich bildeten ihre Ausfuhren nach Amerika einen beträchtlichen Teil des nationalen Bedarfs, und Präsident Harrison wusste, dass eine hohe Besteuerung dieser Produkte, die wo anders her nicht beschafft werden konnten, nur die Preise im eigenen Lande steigern und die amerikanische Industrie schädigen würde. An der pacifischen Küste wurden keine Handelsverträge geschlossen, und keine Zuschlagszölle erhoben. Chile hat ein Monopol für Salpeter, dessen Besteuerung nur der amerikanischen Nation zur Last fallen würde. In den letzten zwanzig Jahren haben die südamerikanischen Nationen einen beträchtlichen Aufschwung gewonnen. Chile hat eine grosse Mühlenindustrie und versorgt nicht nur sich, sondern auch manche seiner Nachbarn mit Brotware. Brasilien, Uruguay und Argentinien machen heftige Anstrengungen, ihren Bedarf an Fleisch selbst zu decken. Die Regierungen setzen hohe Prämien für die Errichtung von Packhäusern aus, so dass, wie Amerika sich selbst versorgt, auch sie es versuchen, wozu sie natürliche Bedingungen ja auch in Stand setzen.

Als letzter und wichtiger Grund für die geringen Erfolge der Handelsvertragspolitik gilt folgendes: Die Amerikanischen Fabrikanten machten wenig Anstrengung,[1]) den Südmarkt zu gewinnen. Bei der Präparierung von Waren hielten sie es für ausgemacht, dass Artikel, die für den heimischen Markt passten, auch im Süden entsprechen würden. Man vergass, dass die Leute andere Wünsche und einen anderen Geschmack hatten, und dass die Waren so gepackt werden mussten, dass sie auf dem Maultierrücken und nicht mit der Eisenbahn transportiert wurden. Die amerikanischen Fabrikanten hatten eben einfach mit dem heimischen Markt zu viel zu tun, um sich viel um den ausländischen zu kümmern.

Die Einreihung von Zucker unter die Artikel, auf die ein Zoll erhoben werden könnte, machte Handelsverträge mit Deutschland und Österreich-Ungarn möglich. Den wechselseitigen Handel zeigt folgende Tabelle:

	Deutschland.		Österreich-Ungarn.[1])		
Jahr	Einfuhr in $	Ausfuhr in $	Jahr	Einfuhr in U. S. A. in $	Ausfuhr von U. S. A. in $
1888	78,421,835	56,414,171	1888	8,683,528	332,826
1889	81,742,546	68,000,594	1889	7,642,297	726,052
1890	98,837,683	85,563,312	1890	9 331,378	948,353
1891	97,316,383	92,795,456	1891	11,595,310	1,311,083
1892	82,907,553	105,521,558	1892	7,718,565	1,527,980
1893	96,210,203	83,578,999	1893	10,054,501	571,037
1894	69,387,905	92,357,163	1894	6,896,341	527,509
1895	81,014,065	92,053,753	1895	6,510,319	2,125,772
1896	94,240,823	97,897,197	1896	7,644,154	2,439,657
1897	111,210,614	125,246,088	1897	8,158,328	4,023,011
1898	69,697,378	155 039,972	1898	4,716,510	5,697,912

1) U. S. Consular Reports, „Special Paper on Cotton", S. 42.
2) „Commerce and Finance", Nov. 1901, S. 1921—25

Hinsichtlich Österreich-Ungarns ist ein Nutzen nicht erwiesen. Eine Prüfung der in Betracht kommenden Artikel ergiebt, dass man nichts erwarten konnte. Alles war darauf berechnet, eine Zollreduktion bei den Warengattungen zu verhüten, die mit Europa in Konkurrenz kommen könnten oder die zum Verkauf geeignet wären. Dasselbe trifft für den Vertrag mit Deutschland zu, obwohl eine Reduktion in Futtervorräten gemacht wurde. Auch konnte Amerika keinerlei Förderung seitens dieser Nationen erwarten in anbetracht des hohen Zolls ihrerseits. Die Ausfuhr von Deutschland nach Amerika nahm tatsächlich ab, vielleicht in Folge der Krisis in Amerika. Die niedrigen amerikanischen Preise ermöglichten den Export, aber drückten natürlich auf den Import. Insofern Deutschland mit Österreich-Ungarn einen Vertrag betreffs Futtermittel abgeschlossen hatte, war es wünschenswert, ihn auf Amerika auszudehnen, so dass der Vorrat gross genug sein würde, eine Preisreduktion zu bringen; Deutschland, nicht Österreich würde also den Vorteil davon haben. Amerika bot nichts, wo es empfing, sondern bemühte sich, durch einen Vertrag zu erreichen, was es wollte, während es einen der höchsten Zolltarife beibehielt, die die Geschichte kennt. Eine solche Politik musste fehlschlagen. Keine Grossmacht konnte sich diktieren lassen und seine Selbstachtung behalten.

Der neue Versuch des Gesetzes von 1897 war anders als der von 1890. Die republikanische Partei hatte die Gegenseitigkeit so verteidigt, dass sie konsequenter Weise sie nicht gut über Bord werfen konnte. Das südamerikanische System war nicht mit Erfolg gekrönt gewesen. Man musste an ein neues denken. Paragraph[1]) 3 des Gesetzes von 1897 bestimmt: Zum Zwecke der Ausgleichung des amerikanischen Handels mit dem des Auslandes und seiner Kolonien, die folgende Artikel produzieren und ausführen: rohen Weinstein, Weinblätter, Branntweine oder andere Spirituosen aus Korn

1) S. L. Bd. 30, Ab. XI, Para. 3.

oder Material hergestellt, Champagner und alle anderen moussierenden Weine, nicht moussierende Weine. und Vermouth, Gemälde und Statuen, oder etwas derartiges, wird der Präsident hiermit ermächtigt, alsbald nach Annahme dieses Gesetzes und von Zeit zu Zeit in Verhandlungen mit den Regierungen dieser Länder, die nach Amerika exportieren, zu treten. Wenn es dem Präsidenten gelingt, befriedigende Abschlüsse zu erzielen, so ist er ermächtigt, zuzulassen: rohen Weinstein zu 5% ad val., Branntwein zu $ 1,75, dem Gehalt an absol. Alkohol nach berechnet, Champagner zu etwa 50 Cents pro Gallone, nicht moussierende Weine zu 35 Cents pro Gallone, Gemälde in Öl oder Aquarell, Pastelle, Bleistift- und Federzeichnungen und Statuen zu 15% ad val. Wenn Länder Kaffee, Thee, Tonkabohnen und Vanille nach Amerika einführen und hohe Zölle auf die Einfuhr aus Amerika legen, so ist der Präsident ermächtigt, durch Proklamation einen Zoll zu erheben von 3 Cents pro Pfd. auf Kaffee, 10 Cents pro Pfd. auf Thee, 50 Cents pro Pfd. auf Tonkabohnen und 2 Doll. pro Pfd. auf Vanillebohnen.

Der Präsident wird durch Paragraph 4 ermächtigt, mit allen Ländern über Verträge zu verhandeln, die eine Reduktion von 20% anbieten. Solche Verträge müssen jedoch vom Kongress bestätigt werden, bevor sie Gültigkeit erlangen.

Solche Verträge sind abgeschlossen worden mit Frankreich, Deutschland, Italien, Portugal und der Schweiz. In diesen Verträgen reduziert Amerika den Zoll auf rohen Weinstein auf 8% ad valorem, auf Branntweine von 82,25 Pfd. auf 75 pro Gallone, Ölmalereien auf 18% ad valorem.

Für diese Reduktionen giebt die französische Regierung ihre Minimalzollsätze für Büchsenfleisch, Tafelobst, getrocknetes Obst, Schmalz, Schweinefleisch, Fleisch, Hopfen, Pflastersteine, Fassholz, Baumstämme und Bauholz. Amerika garantierte dieselbe Reduktion Deutschland, Portugal, Italien, und sie ihrerseits liessen amerikanische Produkte unter denselben Bedingungen, die sie den Grossmächten zugestanden hatten, ein.

Über die wechselseitigen Handelsbeziehungen giebt folgende Tabelle Auskunft:

Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr aus U. S. A. in $	Jahr	Einfuhr nach U. S. A. in $	Ausfuhr aus U. S. A. in $
	Deutschland.			Frankreich. [1]	
1895			1895	61,580,509	45,149,137
1896			1896	66,226,927	47,040,660
1897			1897	67,530,231	57,594,290
1898			1898	52,730,848	95,549,290
1899	84,225,777	155,772,179	1899	62,146,056	60,596,899
1900	97,374,700	187,347,889	1900	73,012,085	83,335,097
1901	100,445,902	191,780,427	1901	75,458,739	78,714,927
	Italien.			Portugal.	
1895	20,851,761	16,363,125	1895	1,690,668	2,971,396
1896	22,142,487	19,143,606	1896	2,255,731	3,156,991
1897	19,067,352	21,502,423	1897	2,234,291	2,520,058
1898	20,332,637	23,290,858	1898	2,605,370	3,532,057
1899	24,832,746	25,034,940	1899	2,975,504	4,132,400
1900	27,924,176	33,256,620	1900	3,743,216	5,886,542
1901	24,618,384	34,473,189	1901	3,370,430	5,294,240
	Die Schweiz.				
1895	14,988,954	17,578	1899	14,826,480	267,730
1896	14,080,033	32,954	1900	17,393,268	250,477
1897	13,849,782	70,871	1901	15,799,400	255,360
1898	11,380,835	263,970			

In den letzten Verträgen haben wir es mehr mit Maximal- und Minimaltarifen, als mit wirklicher Gegen-

1) „Commerce and Finance“, Nov. 1901, S. 1909.

seitigkeit zu tun, wo besondere Vorteile auf beiden Seiten angeboten werden. Paragraph 4 stellt in der Tat eine liberale Reduktion dar, aber genau betrachtet, keine Konzession. Eine einschneidende Reduktion kann nicht die Bestätigung des Kongresses finden, da die Verträge binnen zwei Jahren abgeschlossen sein sollten. Dies zeigt deutlich die Behandlung Frankreichs[1]) in dem neuen Vertrage, den der Präsident entwarf und dem Kongress zur Bestätigung vorlegte. Frankreich zeigte sich hier sehr liberal. Von 654 Artikeln wurden 635 reduziert. Der Durchschnittszoll dieser Artikel betrug 71 % ad val., und er sollte auf 37 % reduziert werden. Die Franzosen strichen so 48 % ihrer Sätze auf dieser ausgedehnten und wichtigen Liste von Artikeln, von denen Amerika 1898 für über $ 13,000,000 exportierte. Andrerseits reduzierte Amerika die Sätze um 5 bis 20 % bei 26 Artikeln, die jetzt einen Durchschnittszoll von 47,5 % bezahlen. Der Senat verabsäumte diesen Vertrag zu bestätigen, und die vom Gesetz dafür bestimmte Frist ist jetzt verstrichen.

Der Handel zwischen Amerika und den verschiedenen Ländern ist beständig gestiegen, unabhängig von Verträgen. Die letzten sind noch nicht lange genug in Kraft, um daraus Schlüssel auf ihre Wirksamkeit zu ziehen. Die einzige deutliche Steigerung zeigt sich in der Ausfuhr nach der Schweiz.

Viel ist aber von solchen halben politisch-kommerziellen Verträgen nicht zu erwarten, deren Ziel es ist, fremde Märkte den amerikanischen Produkten zu erschliessen und die amerikanischen gegenüber ausländischen Produkten verschlossen zu halten.

---

1) „Reciprocity“ in „Annals of the American Academy of Social and Political Science“, Bd. XIX, No. 69.

Lebenslauf.

Ich, George Thomas, bin geboren am 29. Dez. 1866 in Hyde Park in den Vereinigten Staaten von Nordamerika. Mein Vater, George Thomas, war Gutsbesitzer. Ich besuchte zuerst die „district school" und darauf bis 1886 das „B. Y. College in Logan". Von da ab, bis 1891, war ich praktisch in der Landwirtschaft tätig. Darauf ging ich noch ein Jahr in die „Berkeley School" in Boston und trat dann in die Harvard Universität ein, wo ich im Juni 1896 den Grad eines „Bachelor of Arts" magna cum laude erwarb. Im Jahre 1896 wurde ich Lehrer im B. Y. College in Logan. Diese Stellung gab ich 1898 wieder auf, um mich als Privatdozent an der landwirtschaftlichen und technischen Hochschule zu Utah zu habilitieren, wo ich 1899 ausserordentlicher Professor wurde. Im Jahre 1900 erhielt ich einen längeren Urlaub, um meine Studien fortzusetzen, zuerst in Harvard, wo ich den Grad des „Master of Arts" erwarb. Dann ging ich nach Deutschland und studierte zwei Semester an der Universität Halle und eines in Berlin.

Ich hörte: in Nationalökonomie in Harvard die Professoren: Dunbar, Ashley, Taussig und Cummings; in Halle Professor Conrad; in Berlin die Professoren Wagner und Schmoller;

in allgemeiner Staatslehre in Harvard: Professor Mac Vane; in Halle Professor Friedberg; in Berlin Professor von Martitz;

in Philosophie in Harvard die Professoren James und Royce; in Halle Professor Riehl; in Berlin die Professoren Dilthey und Simmel;

in Geschichte in Harvard die Professoren Channing, Hart, Emerson, Gross; in Halle Professor Rachfahl.

Allen meinen Lehrern, in Sonderheit Herrn Geheimrat Professor Dr. Conrad in Halle, sage ich meinen verbindlichsten Dank.

UNIVERSITY OF CALIFORNIA LIBRARY,
BERKELEY

THIS BOOK IS DUE ON THE LAST DATE
STAMPED BELOW

Books not returned on time are subject to a fine of 50c per volume after the third day overdue, increasing to $1.00 per volume after the sixth day. Books not in demand may be renewed if application is made before expiration of loan period.

JUN 11 1931

75m-7,'30

YC 05909